

**MANAJEMEN RESIKO JUAL BELI PESANAN PADA USAHA
BENGKEL LAS DI KECAMATAN TAMPAN
MENURUT EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Untuk
Mendapat Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E,sy)
Pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum



OLEH

ELIZARTI

NIM : 10925007664

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2013**

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **“Manajemen Resiko Jual Beli Pesanan Pada Usaha Bengkel Las Di Kecamatan Tampan Menurut Ekonomi Islam”** adapun permasalahan dalam penelitian ini adalah apa saja resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan dan bagaimana manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan serta bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan dan bagaimana manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las serta bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap manajemen resiko yang dilakukan pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data primer dan data skunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, angket, wawancara, dan studi dokumentasi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan. Karena jumlah populasinya sedikit maka penulis sekaligus menjadikannya sampel (total sampling). Analisis data dilakukan dengan pendekatan kualitatif.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan yaitu resiko gagal bayar, keterlambatan penyerahan barang konsumen, barang tidak sesuai pesanan, barang tidak diambil oleh konsumen. Dan manajemen resiko yang dilakukan oleh pemilik bengkel las di Kecamatan Tampan untuk mengantisipasi kerugian adalah dengan adanya pembagaian kerja karyawan, adanya pengawasan, adanya penetapan uang muka dan adanya tindakan yang dilakukan oleh pemilik bengkel las untuk mengantisipasi resiko gagal bayar. Sedangkan tinjauan Ekonomi Islam terhadap resiko yang terjadi pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampanada yang tidak sesuai dengan Ekonomi Islam. Sedangkan manajemen resiko yang dilakukan oleh pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan telah sesuai dengan koridor Ekonomi Islam.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah Rabbil Alamin Segala puji hanya milik Allah SWT atas rahmat, taufik dan hidayahnya yang senantiasa memberikan petunjuknya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat dan salam atas Nabi Muhammad SAW, dengan ucapan *allahummasalli Alasyaidina Muhammad wa'alaalisayyidina Muhammad*. Semoga mendapat syafaat beliau di akhir kelak nanti. Amiin.

Skripsi ini merupakan syarat untuk mendapatkan gelar sarjana Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dengan judul **“Manajemen Resiko Jual Beli Pesanan Pada Usaha Bengkel Lasa Di Kecamatan Tampan Menurut Ekonomi Islam”**.

dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari motivasi, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayahanda Amir. Pc dan Ibunda Martinis yang selaludisanubari yang senantiasa mendo'akan penulis, membimbing dan memotivasi dalam meraih keberhasilan dan impian penulis.
2. Buat kakanda yang penulis banggakan, kakanda Erlita, Wazni Hayati, Mustakimah, dan Muhammda Rafiq.
3. Yang terhormat Bapak Prof. Dr. H. M. Nazir, sebagai Rektor pada UIN SUSKA Riau.

4. Yang terhormat Bapak Dr.H. Akbarizan MA M.Pd, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Bapak Mawardi S.Ag, M.Si, selaku ketua jurusan Ekonomi Islam dan bapak Darmawan Tia Indra Jaya selaku sekretaris jurusan Ekonomi Islam.
6. IbukDra. Hj. Irdamiraini. MA.g selaku Penasehat Akademis Penulis.
7. Bapak Drs. PardiSyamsuddin, MA. Selakupembimbingpenulis yang telahbanyakmeluangkanwaktunyamemberikanbimbingan, saran danarahankepadapenulis.
8. BapakDarmawan Tia Indrajaya, M.AgselakusekretarisjurusanEkonomiislam
9. seluruhdosendankaryawan/ti UIN
SusakhususnyafakultasSyariahdanIlmuHukum.
10. Seluruhpemilihdankaryawanusahabengkellas di
kecamatan tampan kotapekanbaru.

Akhirnya kepada Allah jualah segala kemuliaan dan kebesaran, semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi pembaca sekalian, Aminya.

Pekanbaru, 13 Mei 2013

Elizarti
NIM. 10925007664

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian.....	6
1. Tujuan Penulisan	6
2. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Metode Penelitian.....	7
1. Lokasi Penelitian	7
2. Subjek dan Objek Penelitian	7
3. Populasi dan Sampel	7
4. Sumber Data	7
5. Metode pengumpulan data	8
6. Teknik Analisa Data.....	8
7. Teknik Penulisan	8
8. Sistematika Penulisan.....	9
 BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN DAN USAHA BENGKEL LAS	
A. Geografis dan Demografis	11
B. Agama	14
C. Profil Usaha Bengkel Las Di Kecamatan Tampan	15
 BAB III TINJAUAN UMUM MANAJEMEN RESIKO JUAL BELI PESANAN	
A. Manajemen Resiko.....	19
1. Pengertian Manajemen Resiko.....	19
2. Prinsip Manajemen Resiko	22
3. Tujuan Dan Manfaat Manajemen Resiko	24
4. Langkah-Langkah Manajemen Resiko	26
5. Faktor-Faktor Yang Perlu Diperhatikan Dalam Manajemen Resiko.....	33
B. Jual Beli Pesanan.....	36
1. Pengertian jual beli pesanan.....	36
2. Landasan Hukum Jual Beli Pesanan	38
3. Rukun dan Syarat jual beli pesanan	41
4. Hikmah dan ResikoJual Beli Pesanan.....	43

BAB IV	TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP MANAJEMEN RESIKO JUAL BELI PESANAN	
	A. Resiko Jual Beli Pesanan	46
	B. Manajemen Resiko Jual Beli Pesanan.....	53
	C. Tinjauan Ekonomi Islam	59
	1. Resiko jual beli pesanan	59
	2. Manajemen resiko jual beli pesanan	63
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	67
	B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA		
DAFTAR RIWAYAT HIDUP		

DAFTAR TABEL

Tabel I	Jumlah Penduduk Menurut Kelurahan Dan Jenis Kelamin Dikecamatan Tampan	13
Tabel II	Jumlah Penduduk Menurut Suku Bangsa Dan Kelurahan di Kecamatan Tampan	13
Table III	Gambaran Masyarakat Berdasarkan Agama Dirinci Menurut Kelurahan Di Kecamatan tampan	14
Tabel IV	Tempat Ibadah Di Kecamatan Tampan	15
Tabel V	Jumlah Bengkel Las Yang Ada Di Kecamatan Tampan	17
Tabel VI	Jumlah Modal, Pendapatan Dan Karyawan Pada Usaha Bengkel Las Di Kecamatan Tampan	18
Tabel VII	Nama Barang Yang Dapat Dipesan pada Bengkel Las di Kecamatan Tampan	49
Tabel VIII	Keterlambatan Pembayaran Dari Konsumen.....	49
Tabel IX	Keterlambatan dalam penyerahan Barang pesanan	50
Tabel X	Konsumen Yang Pernah Komplain Dengan Barang Pesannya	51
Tabel XI	Konsumen Yang Tidak Mengambil Barang Pesannya	52
Tabel XII	Resiko Jual Beli Pesanan Yang Paling Dominan	53
Tabel XIII	Pembagian Kerja Karyawan	55
Tabel XIV	Pengawasan Dari Pemilik Bengkel.....	56
Tabel XV	Penetapan Uang Muka Dari Produsen.....	57
Tabel XVI	Tindakan Antisipasi Gagal Bayar.....	57
Tabel XVII	Tabel Antisipasi Resiko Jual Beli Pesanan Di Kecamatan Tampan	58

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap usaha pasti memiliki resiko, baik sejak awal maupun pada saat berjalannya usaha tersebut. Resiko dapat berbentuk kerugian atau kegagalan dalam usaha. Untuk itu diperlukan suatu upaya dini didalam mengantisipasi berbagai resiko yang mungkin terjadi dalam suatu usaha. Dengan kata lain, perlu adanya manajemen resiko ataupun pengelolaan resiko.

Manajemen adalah : suatu rangkaian proses yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi, dan pengendalian dalam rangka memberdayakan seluruh sumber daya organisasi, baik sumber daya manusia, modal, material, maupun teknologi secara optimal untuk mencapai tujuan organisasi.¹

Tujuan yang hendak dicapai dengan manajemen resiko ialah agar dapat mencegah usaha tersebut dari kegagalan, mengurangi pengeluaran, menaikkan keuntungan, menekan biaya produksi, dan sebagainya. Adapun sasaran utama yang hendak dicapai dengan adanya manajemen resiko, diantaranya:

1. Untuk kelangsungan suatu usaha
2. Memperkecil biaya
3. Menstabilisasi pendapatan
4. Memperkecil/meniadakan gangguan dalam berproduksi
5. Mengembangkan pertumbuhan suatu usaha²

¹ E. Gumbira-Said, *Manajemen Agribisnis Dalam Perspektif Syariah Islam*, (Jakarta : Penebar Swadaya, 2005), h. 97

²Pandji Anoraga, *Manajemen bisnis* (Jakarta:PT Rineka Cipta, 2004), h. 328

Jika dilihat pada teori, resiko jual beli secara pesanan baik dengan akad *salam* maupun akad *istishna'* memiliki resiko yang sama. Diantaranya seperti keterlambatan pengiriman barang, pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (maka dikembalikan), barang yang dipesan hilang atau rusak dan lain-lainnya

Jual beli pesanan dapat dilakukan dengan akad *salam* dan akad *istishna'*. Dimana akad *salam* dan *istishna'* memiliki kemiripan dalam proses transaksinya. Dengan demikian ketentuan syariah yang berlaku untuk akad *salam* berlaku juga untuk akad *istishna'*. Namun dari dua akad ini juga memiliki perbedaan, kalau akad *salam* sering kali digunakan untuk produk pertanaian sedangkan akad *istishna'* untuk produk manufaktur seperti kontruksi/pembangunan rumah, gedung, dan lain sebagainya. Kalau perbedaan dari segi pembayaran, dalam akad *salam* keseluruhan pembayaran harus dilakukan di awal akad. Sedangkan pada akad *istishna'* pembayarannya dapat dilakukan dimuka, secara cicilan, ataupun pada ahir ketika penyerahan barang.³

Jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan dilakukan untuk barang-barang tertentu, seperti menerima pesanan pembuatan pagar besi, terali besi, pintu besi, pintu lipat, tangga, dan lain-lain⁴. proses ataupun alur transaksi jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan sama seperti alur transaksi *istishna'* pada teori, dimana konsumen memesan barang yang diinginkan dengan menyebutkan spesifikasi barang, mulai dari jenis barang, bentuk barang, ukuran, warna barang, dan lain sebagainya. Setelah kriteria barang disepakati maka penjual dan pembeli melakukan negosiasi dan mengadakan

³ Sri Nurhayati Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: selemba empat, 2008), h. 194

⁴ Mardizon, pemilik bengkel las, (wawancara: 23 november 2012)

kesepakatan mengenai uang muka antara penjual dan pembeli, setelah akad disepakati penjual membuat pesanan yang diinginkan pembeli, setelah barang dihasilkan, penjual mengirim barang sesuai spesifikasi kualitas dan kuantitas yang telah disepakati oleh pembeli.⁵

Dalam melakukan jual beli pesanan, usaha ini tidak luput dari kesalahan dalam memproduksi pesanan konsumen ataupun dalam pengiriman barang konsumen. Hal tersebut merupakan resiko dalam usaha bengkel las yang menerapkan jual beli secara pesanan. Penulis melihat adanya resiko yang dihadapi pengusaha. Sebagaimana yang telah dijelaskan diatas diantaranya :

- a. Keterlambatan pengiriman atau penyerahan barang, contoh kasus: pernah terjadi keterlambatan penyerahan barang kepada konsumen, karena banyaknya konsumen yang melakukan pesanan, sehingga tidak semua pesanan konsumen dapat diproduksi dengan waktu yang telah disepakati.
- b. Pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan (maka dikembalikan), contoh kasus: Konsumen pernah memesan pagar dengan motif pita, setelah pesanan siap maka produsen mendatangi konsumen untuk memasang pagar tersebut. Namun, setelah konsumen melihat ternyata motif pada pagar tersebut tidak sesuai yang diinginkan. Sehingga konsumen komplain terhadap hasil pesanannya maka pagar tidak jadi dipasang. Karena kesalahan terjadi dari produsen maka barang dibawa kembali dan diperbaiki⁶.

⁵ Rizal Yahya. Dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori Dan Praktek Kontemporer*, (Jakarta: Selemba Empat, 2009), h. 257

⁶ Syahrul Tanjung, *Pemilik Bengkel Las*, (wawancara, 23 november 2012)

- c. Barang pesanan tidak diambil oleh konsumen. Contoh kasus: produsen pernah memproduksi barang pesanan konsumen sesuai dengan yang diinginkannya, dengan perjanjian konsumen memberikan uang muka dan sisanya akan dibayar setelah barang siap dan dipasang. Maka pesanan konsumen diproduksi dan setelah barang jadi produsen menghubungi konsumen untuk menyerahkan barang tersebut. Setelah dihubungi konsumen juga tidak mengambil barang pesannya. Hingga sisa cicilan yang belum dibayar konsumen juga tidak dapat ditagih.⁷
- d. Keterlambatan pembayaran dari konsumen, contoh kasus: pernah terjadi keterlambatan dan penundaan pembayaran dari konsumen yang telah mengambil barang pesannya, antara produsen dengan konsumen telah melakukan kesepakatan waktu pembayarannya. Namun, setelah jatuh tempo konsumen tidak membayar sesuai dengan waktu yang telah disepakati, dengan alasan belum bisa untuk membayarnya sehingga terjadi penundaan pembayaran dari konsumen⁸.

Hal tersebut merupakan resiko yang dapat menghambat pengembangan usaha jika resiko tersebut tidak dikelola. Maka penting bagi setiap pengusaha untuk mengelola resiko, dengan tujuan untuk meminimalisir resiko yang mungkin terjadi, agar tidak menimbulkan dampak yang negatif bagi usaha tersebut.

Diantara Resiko jual beli pesanan yang sering terjadi adalah keterlambatan konsumen dalam membayar kewajibannya. Salah seorang (Nasri Sutan Sati) pengusaha bengkel las mengantisipasi agar resiko tersebut tidak menimbulkan dampak negatif bagi usahanya, maka dia menetapkan uang muka yang lebih besar.

⁷ Mardizon, *Pemilik bengkel las*, (wawancara, 23 november 2012)

⁸ *ibid*

Untuk mengantisipasi resiko keterlambatan penyerahan barang, dia melakukan pembagian kerja pada masing-masing karyawan. Dan untuk mengantisipasi agar tidak terjadi kerusakan dan kesalahan dalam memproduksi barang pesanan konsumen, dia melakukan pengawasan pada barang yang diproduksi agar yang dihasilkan sesuai dengan kesepakatan awal⁹.

Berdasarkan uraian diatas penulis merasa tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan judul: **“MANAJEMEN RESIKO JUAL BELI PESANAN PADA USAHA BENGKEL LAS DI KECAMATAN TAMPAN MENURUT EKONOMI ISLAM”**

B. Batasan Masalah

Mengingat banyaknya masalah yang diteliti serta terbatasnya kemampuan, maka penulis membatasi masalah yang diteliti yaitu pada “Manajemen Resiko Jual Beli Pesanan pada bengkel las di Kecamatan Tampan”

Adapun yang dimaksud dengan manajemen dalam penelitian ini meliputi:

1. Usaha menggunakan sumber daya secara efektif untuk mencapai sasaran.
2. Usaha seorang manajer untuk mengatasi kerugian secara rasional agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai secara efektif dan efisien¹⁰

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

⁹ Nasri Sutan Sati, *Pemilik Bengkel Las*, (wawancara: 23 November 2012)

¹⁰ Iban sofyan, *manajemen risiko*, (Yogyakarta: graha ilmu, 2005), h. 2

1. Apa saja resiko jual beli pesanan yang dihadapi oleh usaha bengkel las di Kecamatan Tampan?
2. Bagaimana manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan?
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan?

D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dilakukan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui resiko jual beli pesanan yang dihadapi dalam bengkel las di Kecamatan Tampan
- b. Untuk mengetahui manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan
- c. Untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Islam terhadap manajemen resiko jual beli pesanan dalam bengkel las di Kecamatan Tampan

2. Kegunaan Penelitian

- a. Untuk menambah khazanah keilmuan bagi penulis dalam bidang ekonomi.
- b. Dapat dijadikan referensi penelitian di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum khususnya bagi program Ekonomi Islam di UIN Suska Riau.
- c. Sebagai salah satu syarat penulis untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) pada jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Suska Pekanbaru Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan. Adapun yang menjadi lokasi penelitian ini adalah di Kecamatan Tampan Pekanbaru. Sebagai Pertimbangan penulis menjadikan lokasi ini sebagai tempat penelitian karena penulis melihat dan mengamati resiko-resiko yang terjadi pada usaha bengkel las yang menerapkan jual beli secara pesanan.

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah 24 pengusaha Bengel Las di Kecamatan Tampan. Sedangkan objek penelitian ini adalah manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha Bengkel Las di Kecamatan Tampan.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah 24 pengusaha bengkel Las. Karena jumlah populasinya sedikit maka penulis sekaligus menjadikannya sampel (*total sampling*)

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah:

- a. Data primer yaitu merupakan data yang diperoleh secara langsung dari lapangan melalui wawancara dan angket kepada pemilik usaha bengkel las.
- b. Data sekunder, yaitu data yang dikumpulkan atau yang diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada, data ini biasanya diperoleh dari pustaka.¹¹

¹¹ M. iqbal hasan, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2002), cet ke-1, h. 82

5. Metode pengumpulan data

- a. Observasi penulis melakukan pengamatan dilokasi penelitian untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai subjek dan objek kajian.
- b. Wawancara, yaitu cara pengumpulan data dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada subjek. Wawancara dilakukan secara terbuka, dan melibatkan 24 pengusaha bengkel las.
- c. Angket, yaitu penulis membuat daftar pertanyaan sekitar penelitian ini yang kemudian disebarakan untuk diisi oleh para informan untuk memperkuat hasil penelitian.
- d. Studi dokumentasi, yaitu dengan melihat dan menganalisa dari buku-buku dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini.

6. Teknik Analisa Data

Setelah data-data terkumpul melalui observasi dan wawancara data tersebut selanjutnya dianalisa secara kualitatif. yaitu setelah data terkumpul, maka data tersebut diklasifikasikan kedalam kategori-kategori atas dasar persamaan, selanjutnya dihubungkan sehingga diperoleh gambaran utuh tentang masalah yang diteliti. Sedangkan data yang diperoleh dari angket ditabulasikan dalam tabel-tabel persentase sesuai dengan frekuensi tertentu.

7. Teknik Penulisan

1. Deduktif yaitu uraian dengan menggunakan kaedah-kaedah umum dianalisa dan diambil kesimpulan secara khusus.
2. Induktif yaitu uraian dengan menggunakan fakta khusus di analisa dan diambil kesimpulan secara umum.

3. Deskriptif yaitu mengumpulkan data dan keterangan kemudian dianalisa dan disusun sebagaimana dikehendaki dalam penelitian ini.

8. Sistematika Penulisan

Penulisan ini pada garis besarnya terdiri dari lima bab dan setiap bab terdiri dari beberapa bagian dengan penulisan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Terdiri dari Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan dan kegunaan Penelitian, Metode Penelitian, Sistematika Penulisan.

BAB II : A. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN DAN USAHA BENGKEL LAS

1. Geografis dan Demografis Kecamatan Tampan
2. Agama
3. Profil usaha bengkel las

BAB III : TINJAUAN UMUM TENTANG MANAJEMEN RESIKO DAN JUAL BELI PESANAN

A. Manajemen Resiko

1. Pengertian Manajemen Resiko
2. Prinsip Manajemen Resiko
3. Tujuan dan Mamfaat Manajemen Resiko
4. Langkah-Langkah Manajemen Resiko
5. Faktor-Faktor yang Perlu Diperhatikan Dalam Manajemen Resiko

B. Jual Beli Pesanan

1. Pengertian Jual Beli Pesanan

2. Landasan Hukum Jual Beli Pesanan
3. Rukun dan Syarat Jual Beli Pesanan
4. Hikmah dan Resiko Jual Beli Pesanan

**BAB IV : TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP
MANAJEMEN RESIKO JUAL BELI PESANAN**

- a. Resiko Jual Beli Pesanan
- b. Manajemen Resiko Jual Beli Pesanan
- c. Tinjauan Ekonomi Islam

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis mengambil kesimpulan dan memberikan saran-saran yang bermanfaat dalam manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha Bengkel Las di Kecamatan Tampan Pekanbaru.

BAB II

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN DAN USAHA BENGKEL

LAS

A. Geografis dan Demografis

Kecamatan Tampan kota Pekanbaru adalah salah satu Kecamatan yang terbentuk berdasarkan PP. No.19 Tahun 1987, tentang perubahan batas antara kota Pekanbaru dengan Kabupaten Kampar pada tanggal 14 Mei 1988 dengan luas wilayah ± 199.792 KM².

Kecamatan Tampan terdiri dari beberapa Desa yaitu:

- Desa Simpang Baru dari Kecamatan Kampar
- Desa Sidomulyo Barat dari Kecamatan Siak hulu
- Desa Labuh Baru dari Kecamatan Siak Hulu
- Desa Tampan dari Kecamatan Siak Hulu

Jadi dari 4 (empat) desa inilah Kecamatan Tampan ini terbentuk berdasarkan PP No. 19 Tahun 1987¹². Pada tahun 2003 Pemerintahan kota Pekanbaru mengeluarkan perda No. 03 tahun 2003, wilayah Kecamatan Tampan dimekarkan menjadi 2 Kecamatan, yaitu: Kecamatan Tampan dan Kecamatan Payung Sekaki, dengan batas-batas sebagai berikut:

- Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Marpoyan Damai (Kota Pekanbaru)
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Tambang (Kabupaten Kampar)

¹²*Sumber Kantor Kecamatan Tampan Tahun 2013*

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Payung Sekaki (Kota Pekanbaru)
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Tambang (Kabupaten Kampar)

Wilayah Kecamatan Tampan pada saat ini adalah ± 65 KM² yang terdiri dari 4 kelurahan yaitu:

1. Kelurahan Simpang Baru
2. Kelurahan Tuah Karya
3. Kelurahan Sidomulyo Barat
4. Kelurahan Delima¹³.

Penduduk merupakan unsur yang penting dalam membangun ekonomi, baik sebagai objek maupun subjek perekonomian itu sendiri. Dengan demikian, berarti bahwa aspek penduduk merupakan modal dasar dalam pelaksanaan perekonomian, aspek penduduk akan memberikan harapan sebagai salah satu sumber potensial yang menggerakkan dan digerakkan dalam proses perekonomian.

Berdasarkan pendataan, jumlah penduduk Kecamatan Tampan pada akhir tahun 2012 berjumlah 173,281 jiwa, yang terdiri dari 88,153 penduduk laki-laki dan 85,123 penduduk perempuan. Dengan perincian sebagai berikut:

¹³*Ibid*

TABEL I
JUMLAH PENDUDUK MENURUT KELURAHAN DAN
JENIS KELAMIN DIKECAMATAN TAMPAN

No	Kelurahan	Jenis Kelamin		Jumlah Jiwa
		Laki-Laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	
1	Simpang Baru	21,006	22,180	43,246
2	Sidomulyo Barat	21,950	20,677	42,627
3	Tuah Karya	28,469	26,486	54,955
4	Delima	16,673	15,780	32,453
	Jumlah	88,158	85,123	173,281

Sumber : Kantor Kecamatan Tampan Tahun 2012

Dari tabel diatas, sangat jelas bahwa jumlah penduduk yang berjenis kelamin laki-laki lebih banyak jika dibandingkan dengan jumlah penduduk yang berjenis kelamin perempuan.

Seperti telah disebutkan di atas, bahwa kecamatan Tampan memiliki penduduk yang heterogen, terdiri dari berbagai macam suku, akan tetapi suku melayu yang dominant, serta suku minang, dikarenakan wilayah Sumatra Barat berbatasan dengan wilayah Riau, berupa adanya jalan lalu lintas yang menghubungkan antara Sumatra Barat dan Riau.

TABEL II
JUMLAH PENDUDUK MENURUT SUKU BANGSA DAN
KELURAHAN DI KECAMATAN TAMPAN

No	Suku Bangsa	Kelurahan				
		Simpang Baru	Sidomulyo Barat	Tuah Karya	Delima	Jumlah
1	Melayu	11.633	8.523	10.611	7.644	38.441
2	Jawa	6.639	8.294	6.206	5.309	26.448
3	Minang	16.321	17.730	31.106	12.909	78.066
4	Batak	5.227	4.786	4.408	3.899	18.320
5	Sunda	643	812	610	610	2.675
6	Banjar	315	271	283	234	1.103
7	Bugis	271	180	287	240	978
8	Flores	47	74	103	146	370
9	Lainnya	2.137	1.945	1.341	1.460	6.883
10	WNA	13	12	0	2	27

Sumber : Dokumen Kantor Camat Tampan Tahun 2012

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah penduduk menurut jumlah suku bangsa yang banyak di Kecamatan Tampan adalah Suku Minang yaitu 78.006.

B. Agama

Kehidupan beragama di Kecamatan Tampan menunjang rasa nasionalisme yang artinya saling menjaga antara agama yang satu dengan yang lain sesuai dengan bunyi pasal 29 ayat 1 undang-undang dasar 1945 yang berbunyi: Negara menjamin kemerdekaan tiap-tiap penduduk untuk memeluk agamanya masing-masing dan untuk beribadat menurut agamanya dan kepercayaan itu. Untuk mengetahui agama yang dianut oleh masyarakat kecamatan tampan dapat dilihat dari table beriku

TABLE III
GAMBARAN MASYARAKAT BERDASARKAN AGAMA DIRINCI
MENURUT KELURAHAN DI KECAMATANTAMPAN

No	Agama	Kelurahan				
		Simpang Baru	Sidomulyo Barat	Tuah Karya	Delima	Jumlah
1	Islam	39,553	39,170	52,537	29,198	160,458
2	Khatolik	642	619	440	566	2,267
3	Protestan	2,899	2,495	1,901	2,333	9,628
4	Hindu	28	33	0	9	70
5	Budha	122	303	76	388	839
	Jumlah	43,246	42,627	54,955	32,453	173,281

Sumber : *Dokumen Kecamatan Tampan, Tahun 2011.*

Dari tabel diatas, jumlah penduduk agama di kecamatan tampan yang paling banyak jumlahnya adalah agama Islam disetiap kelurahannya.

Sedangkan Sarana tempat Ibadah di Kecamatan Tampan dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL IV
TEMPAT IBADAH DI KECAMATAN TAMPAN

No	Tempat Ibadah	Kelurahan				Jumlah
		Simpang Baru	Sidomulyo Barat	Tuah Karya	Delima	
1	Mesjid	23	23	30	24	100
2	Mushallah	17	18	25	9	69
3	Gereja	7	0	0	2	9
4	Pura	0	0	0	0	0
5	Vihara	0	0	0	1	1
6	Lainnya	0	0	0	0	0
	Jumlah	47	41	55	36	179

Sumber : Kantor Kecamatan Tampan tahun 2012

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa sarana ibadah yang paling banyak adalah mesjid dan mushallah, tidak hanya dijadikan sebagai tempat shalat saja akan tetapi juga digunakan sebagai sarana kegiatan keagamaan lainnya, seperti digunakan sebagai tempat wirid ibu-ibu yang dilaksanakan setiap minggu, pengajian remaja dan anak-anak.

C. Profil Usaha Bengkel Las Di Kecamatan Tampan

Usaha bengkel las merupakan usaha yang bergerak di bidang pengelasan yang menyediakan berbagai macam produk yang dapat dipesan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat seperti pembuatan pagar, terali, canopy, roling, balckon, tiang air, pintu besi, pintu lipat, canopy, roling tangga, tangga, tangga putar, tenda, tengki air, tower dan lain-lain.

Pada awalnya usaha bengkel las Di Kecamatan Tampan tidak begitu maju seperti saat sekarang ini. Dan masyarakat khususnya di Kecamatan Tampan juga belum banyak membuka usaha dalam bidang pengelasan. Namun melihat semakin banyaknya kebutuhan masyarakat akan rumah, maka salah satu usaha yang dapat

dikembangkan di Kecamatan Tampan adalah usaha bengkel las. Pada tahun 1997 salah seorang pengusaha bengkel las (Nasri sutan Sati) kegiatan dalam memproduksi barang dan merangkai besi masih menggunakan gas sebagai bahan bakar. Atau istilah yang lebih dikenal adalah las MDQ, dan ada juga yang menyebut las karbit. Jenis las ini menggunakan campuran 2 jenis gas sebagai pembentuk nyala api dan sebagai sumber panas. Yang sering digunakan sebagai bahan bakar dibengkel adalah gas Asetelin.

Seiring berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi, maka kegiatan didalam memproduksi barang juga semakin canggih. Pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan tidak lagi menggunakan MDQ dalam memproduksi barang. Namun mereka memproduksi melakukan pengelasan dengan listrik. Karna apabila menggunakan las jenis listrik maka akan dapat Merangkai besi lebih kuat dan terjamin. Untuk membuka usaha bengkel las atau untuk dapat menjalankan usaha dalam bidang perbengkelan, modal dan biaya yang dibutuhkan Rp. 25.000.000,- sekaligus untuk alat-alat dan sewa tempat. Dan tenaga kerja yang dibutuhkan setiap bengkel las adalah 2-10 orang. Sedangkan rata-rata pendapatan pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan 2-10 juta perbulan.

Berikut adalah nama – nama pengusaha bengkel las yang ada dikecamatan tampan kota pekanbaru:

TABEL V
JUMLAH BENGKEL LAS YANG ADA DI KECAMATAN TAMPAN

No	Nama	Pendidikan Terahir	Alamat
1	ABU KARI	SLTP	S. PRATAMA JL. KUBANG RAYA
2	AHMAD YENIS	SMA	JL. KUBANG RAYA
3	ANDI	SMK	JL. SUBRANTAS
4	ANGGA	SMK	ARENGKA I
5	ARDI	SLTA	MERPATI SAKTI
6	ASRUL	SMA	JL. SUBRANTAS
7	BASRI	SLTP	GARUDA SAKTI
8	BAKA	SMK	ARENGKA I
9	BELMAN	SLTA	JL. SUBRANTAS
10	DONI	S.E	JL. KUBANG RAYA
11	DEVI RIADI	SMA	JL. GARUDA SAKTI KM.2
12	EVI DAHNIATI	SMA	JL. KUBANG RAYA
13	FANDI	SMK	ARENGKA
14	FIAN	SMK	ARENGKA I
15	FIRDAUS YUSUF	STM	JL. TAMAN KARYA
16	ILMAN HERI	SLTA	JL. KUBANG RAYA
17	JAMA	SMA	ARENGKA I
18	JASMAN	SMA	ARENGKA I
19	MARDIZON	SD	JL. KUBANG RAYA
20	NASRI SUTAN SATI	SMA	ARENGKA I
21	RENDI	SLTP	ARENGKA I
22	RAIS	SMA	JL. KUBANG RAYA
23	TATANG	SMA	SWA KARYA
24	ZAMRI	SLTP	JL. KUBANG RAYA

Dari tabel diatas dapat disimpulkan, pengusaha bengkel las yang ada si Kecamatan Tampan rata-rata lulusan SMA. Sedangkan bengkel las yang banyak di JL. Kubang raya dan di JL. Arengka I.

Untuk melihat jumlah modal, pendapatan dan jumlah karyawan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL VI
JUMLAH MODAL, PENDAPATAN DAN KARYAWAN PADA USAHA
BENGKEL LAS DI KECAMATAN TAMPAN

No	Nama	Modal	Pendapatan perbulan	Karyawan
1	ABU KARI	25.000.000	8.000.000	3 orang
2	AHMAD YENIS	21.000.000	7.000.000	3 orang
3	ANDI	26.000.000	5.000.000	2 orang
4	ANGGA	21.000.000	5.000.000	4 orang
5	ARDI	27.000.000	6.000.000	2 orang
6	ASRUL	20.000.000	5.000.000	3 orang
7	BASRI	25.000.000	7.000.000	4 orang
8	BAKA	23.000.000	5.000.000	2 orang
9	BELMAN	34.000.000	9.000.000	4 orang
10	DONI	32.000.000	8.000.000	6 orang
11	DEVI RIADI	32.000.000	8.000.000	5 orang
12	EVI DAHNIATI	25.000.000	7.000.000	4 orang
13	FANDI	21.000.000	5.000.000	2 orang
14	FIAN	20.000.000	4.000.000	2 orang
15	FIRDAUS YUSUF	23.000.000	6.000.000	2 orang
16	ILMAN HERI	22.000.000	4.000.000	2 orang
17	JAMA	25.000.000	5.000.000	2 orang
18	JASMAN	25.000.000	4.000.000	2 orang
19	MARDIZON	23.000.000	6.000.000	3 orang
20	NASRI SUTAN SATI	26.000.000	7.000.000	4 orang
21	RENDI	25.000.000	52.000.000	3 orang
22	RAIS	25.000.000	55.000.000	3 orang
23	TATANG	20.000.000	65.000.000	4 orang
24	ZAMRI	23.000.000	6.000.000	4 orang

BAB III

TINJAUAN UMUM MANAJEMEN RESIKO JUAL BELI PESANAN

A. Manajemen Resiko

1. Pengertian Manajemen Resiko

Manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan¹⁴.

Menurut Stonner, Manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian usaha-usaha dari anggota organisasi (manusia) dan dari sumber-sumber organisasi lainnya (materi) untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Menurut Mary Parker Follet 1997, manajemen merupakan seni dalam menyelesaikan sesuatu melalui orang lain. *Management is the art of getting thing done through people*¹⁵. Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa manajemen adalah : pencapaian tujuan organisasi dengan cara yang efektif melalui perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya organisasi.¹⁶

Sedangkan pengertian resiko adalah kesempatan kerugian(*Risk is the chance of loss*), *Chance of loss* biasanya dipergunakan untuk menunjukkan suatu keadaan dimana terdapat suatu keterbukaan (*exposure*) terhadap

¹⁴ T. Hani Handoko, *Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE, 1995), h. 8

¹⁵ Ernie Tisnawati Sule, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2010), h. 5

¹⁶ Richard L. Daft, *Management-Manajemen*, (Jakarta: Selemba Empat, 2007), h. 6

kerugian atau suatu kemungkinan kerugian¹⁷ Atau kerugian karena kejadian yang tidak diharapkan terjadi¹⁸.

Ferdinand Silalahi mendefenisikan resiko adalah penyimpangan hasil aktual dari hasil yang diharapkan resiko adalah probabilitas atau hasil yang berbeda dengan yang diharapkan¹⁹.

H. Abbas Salim didalam bukunya “Asuransi dan Manajemen Resiko” mengatakan bahwa resiko adalah ketidak pastian atau *uncertainly* yang mungkin melahirkan kerugian²⁰

Dari definisi di atas, resiko bukan probabilitas dari suatu kejadian tunggal, tetapi probabilitas dari beberapa outcome yang berbeda dari yang diharapkan. Dari berbagai definisi di atas, resiko dihubungkan dengan kemungkinan terjadinya akibat buruk (kerugian) yang tidak diinginkan atau tidak terduga. Dengan kata lain, kemungkinan itu sudah menunjukkan adanya ketidakpastian.

Adapun jenis-jenis resiko secara umum dapat dikelompokkan menjadi dua:

- a. Resiko Spekulatif (*speculative risk*)
- b. Resiko Murni (*pure risk*)
- c. Resiko spekulatif adalah resiko yang mengandung dua kemungkinan, yaitu kemungkinan yang menguntungkan atau kemungkinan yang

¹⁷ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko*, (Jakarta : Bumi Askara, 2004), h. 19

¹⁸ T Sunaryo, *Manajemen Risiko Financial*, (Jakarta : Selemba Empat, 2009), h. 11

¹⁹ Ferdinand Silalahi, *Manajemen Risiko dan Asuransi*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 1997), cet. Ke-1, h. 80

²⁰ H. Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Risiko*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada 1998), h. 4

merugikan. Resiko ini biasanya berkaitan dengan resiko usaha atau bisnis. Contoh : perjudian, pembelian saham, pembelian valuta asing, saving dalam bentuk emas, dan perubahan tingkat suku bunga perbankan.

Resiko murni adalah resiko yang hanya mengandung satu kemungkinan, yaitu kemungkinan rugi saja. Contoh : bencana alam seperti banjir, gempa, gunung meletus, tsunami, tanah longsor, topan, kebakaran, resesi ekonomi dan lain sebagainya²¹.

Dari pengertian manajemen dan resiko yang telah dijelaskan diatas dapat disimpulkan, bahwa manajemen resiko merupakan bagian integral dari proses manajemen yang berjalan dalam perusahaan atau lembaga. Atau suatu usaha untuk mengetahui, menganalisis serta mengendalikan resiko dalam setiap kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi yang lebih tinggi²².

Menurut Ferry N. Idros didalam bukunya “Manajemen resiko merupakan suatu metode logis dan sistematis dalam identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan resiko yang berlangsung pada setiap aktivitas atau proses²³

Menurut Zainul Arifin, Manajemen Resiko adalah pengambilan resiko yang rasional dalam keseluruhan proses penanggulangan resiko termasuk *risk assesment*, sebagaimana tindakan-tindakan untuk membangun dan menerapkan pilihan-pilihan dan kontrol resiko²⁴

²¹ Kasidi, *Manajemen Resiko*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2010), h. 4

²² Soehatman Ramli, *Pedoman Praktis Manajemen Resiko*, (Jakarta : PT. Dian Rakyat, 2010), h. 16

²³ Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 5

²⁴ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Kata Pengantar Syafi'i Antonio, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2005), h. 252

Berdasarkan definisi diatas dapat dipahami esensi dari manajemen resiko adalah :suatu cara, metode, atau ilmu pengetahuan yang mempelajari berbagai jenis resiko, bagaimana resiko itu terjadi dan mengelola resiko tersebut dengan tujuan agar terhindar dari kerugian, atau usaha untuk menggunakan sumber daya secara efektif untuk mencapai sasaran dan usaha seorang manajer untuk mengatasi kerugian secara rasional agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai secara efektif dan efisien²⁵.

2. Prinsip Manajemen Resiko

Dalam pelaksanaan manajemen resiko ada beberapa prinsip yang harus dijadikan sebagai acuan. Dengan berpedoman pada prinsip tersebut, diharapkan kinerja perusahaan menjadi lebih baik dan dapat mengikuti perkembangan sesuai dengan kondisi saat itu.

Adapun prinsip manajemen resiko antara lain :

a. Perumusan tujuan

Kejelasan tujuan yang terlahir dari visi dan misi dalam perusahaan akan menjadi pedoman dalam menentukan langkah-langkah rasional yang harus ditempuh, salah satunya yaitu tujuan yang hendak dicapai dalam pengelolaan resiko perusahaan melalui langkah-langkah antisipasi resiko yang secara umum bertujuan untuk menghindari segala bentuk pemborosan.

b. Kesatuan arah

Dalam menjalankan kegiatan suatu perusahaan harus mempunyai tujuan yang sama dengan diarahkan oleh pimpinan. Seorang karyawan

²⁵ Iban Sofyan, *Manajemen Risiko*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2005), h. 2

yang bekerja disalah satu bagian hanya menerima instruksi tentang kegiatan tertentu dari seorang kepala bagian yang menjadi atasannya.

c. Pembagian kerja dan pendelegasian wewenang

Agar tercapai tujuan perusahaan maka yang harus dilakukan adalah dengan pembagian kerja kedalam beberapa kelompok aktivitas sehingga setiap unit mengetahui secara jelas wewenang dan tanggung jawab yang diembannya²⁶. Tujuan dari pendelegasian wewenang adalah untuk mencapai hasilakhir sesuai dengan yang diinginkan dengan mendelegasikansebagian tugasnya pada bawahan²⁷.

d. Koordinasi

Koordinasi merupakan salah satu fungsi manajemen atau proses mengintegrasikan, menyinkronisasikan, dan menyederhanakan pelaksanaan tugas yang terpisah-pisah secara terus menerus untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Dengan adanya koordinasi ini, diharapkan tidak terjadi pekerjaan yang tumpang tindih. Tanpa koordinasi sulit diharapkan tujuan organisasi tercapai serta efektif dan efisien.²⁸

e. Pengawasan

Pengawasan merupakan fungsi terakhir yang harus dilaksanakan dalam manajemen. Dengan pengawasan dapat diketahui tentang hasil yang telah dicapai. Jadi, dengan pengawasan dapat mengukur seberapa jauh hasil yang telah dicapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Dan

²⁶ George R. Terry, *Prinsip-Prinsip Manajemen*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), h. 18

²⁷ M. manullang, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Yogyakarta: Gadjra Mada University Press, 2008), h. 106

²⁸ Husaini Usman, *Manajemen Teori Dan Riset Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 437

pengawasan juga perlu dilakukan setiap tahap agar mudah diadakan perbaikan jika terjadi penyimpangan-penyimpangan.²⁹

3. Tujuan Dan Manfaat Manajemen Resiko

a. Tujuan manajemen resiko

Manajemen resiko atau pengelolaan resiko digunakan sebagai dasar untuk dapat memperkirakan bahaya yang akan menimpa dengan perhitungan yang akurat yang berdasarkan kepada berbagai analisis terhadap berbagai variabel kemungkinan terjadinya resiko dengan pertimbangan yang matang dari berbagai informasi awal sebagai sebelum terjadinya suatu peristiwa yang dapat mengakibatkan suatu kerugian.

Secara umum tujuan dari manajemen resiko adalah :

- a) Menyediakan informasi tentang resiko kepada pihak regulator
- b) Meminimalisasi kerugian dari berbagai resiko yang bersifat yang *uncontrolled* (tidak dapat diterima)
- c) Mengalokasikan modal dan membatasi resiko³⁰
- d) Agar perusahaan tetap hidup dengan perkembangan yang berkesinambungan
- e) Memberikan rasa aman
- f) Biaya *risk manajemen* yang efisien dan efektif
- g) Agar pendapatan perusahaan stabil dan wajar, memberikan kepuasan bagi pemilik dan pihak lain.

²⁹ Basu Swastha, *Pengantar Bisnis Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 2002), h. 122

³⁰ Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keaungan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 255

Berdasarkan tujuan yang telah dijelaskan diatas maka secara umum penerapan manajemen resiko disuatu perusahaan merupakan salah satu cara untuk tercapainya tujuan perusahaan. Hal ini sejalan dengan tujuan manajemen resiko Islam yaitu menghindari pemborosan.

Menurut Ali Yafie, upaya memelihara diri dan harta kekayaan dari kemusnahan, kehilangan dan penderitaan adalah suatu tuntutan naluriah yang didukung oleh ketentuan Islam sendiri tidak mencegah seseorang melakukan upaya-upaya yang dianggap perlu untuk menjamin ketentuannya.

b. Manfaat Manajemen Resiko

Manajemen resiko sangat penting bagi kelangsungan suatu usaha atau kegiatan. Manajemen resiko merupakan alat untuk melindungi perusahaan dari setiap kemungkinan yang merugikan. Tanpa menerapkan manajemen resiko perusahaan dihadapkan dengan ketidakpastian.

Dengan melaksanakan manajemen resiko maka dapat diperoleh berbagai manfaat antara lain :

- a) Menjamin kelangsungan usaha dengan mengurangi resiko dari setiap kegiatan yang mengandung resiko
- b) Menekan biaya untuk penanggulangan kejadian yang tidak diinginkan
- c) Menimbulkan rasa aman dikalangan pemegang saham mengenai kelangsungan dan keamanan investasinya
- d) Meningkatkan pemahaman dan kesadaran mengenai resiko operasi bagi setiap unsur dalam organisasi atau perusahaan
- e) Memenuhi persyaratan perundangan yang berlaku³¹

³¹ Soehatman Ramli, *Pedoman Praktis Manajemen Resiko Dalam Perspektif K3 OHS Risk Management*, (Jakarta : PT. Dian Rakyat, 2010), h. 4

- f) Dapat meningkatkan laba dengan jalan mengurangi pengeluaran, atau menunjang secara langsung peningkatan laba.
- g) Dapat mengurangi fluktuasi laba tahunan dan aliran kas³².

4. Langkah-Langkah Manajemen Resiko

a. Proses Manajemen Resiko

Proses ataupun langkah yang biasanya dilakukan dalam upaya menghadapi atau mengelola suatu resiko (*risk management proses*) sangat tergantung dari konsep dasar yang dianut. Untuk membuat suatu perencanaan yang baik dalam menghindari resiko yang dihadapi perusahaan, maka ada beberapa langkah yang harus ditempuh yaitu:

1) Identifikasi resiko perusahaan.

Identifikasi resiko dapat dilakukan dengan bantuan penggunaan checklist, dalam suatu perusahaan diperlukan memiliki metode yang lebih sistematis untuk mengeksplorasi semua segi dari sebuah perusahaan tertentu. Adapun metode yang di anjurkan untuk dipergunakan adalah sebagai berikut :

a) Kuesioner analisis resiko (*risk analysis questionnaire*)

Analisis ini menjuruskan manajer resiko untuk memastikan, bahwa informasi yang diperlukan berkenaan dengan harta dan operasi perusahaan tidak ada yang terlupakan. Untuk memperkuat informasi ini, manajer resiko akan mempertimbangkan semua sumber informasi yang digunakan dalam metode-metode lainnya.

³² Herman Darmawi, *op. cit*, h. 11

b) Metode laporan keuangan

Metode ini dilakukan dengan menganalisis laporan keuangan yang berupa neraca, laporan laba-rugi dan catatan keuangan lainnya. Manajer resiko dapat mengidentifikasi semua resiko yang berkenaan dengan harta, utang dan personalia perusahaan. Berdasarkan metode ini, maka setiap *account* atau perkiraan, dianalisis secara mendalam berkaitan dengan kemungkinan kerugian yang dapat terjadi dari setiap perkiraan itu.

c) Metode peta aliran

Metode ini akan menggambarkan seluruh rangkaian operasi usaha yang dimulai dari *inputs* sampai dengan *output*. Checklist dari kerugian potensial digunakan untuk masing-milik operasi yang terlihat dalam peta aliran, sehingga menentukan kerugian yang dihadapi oleh perusahaan yang bersangkutan³³.

d) Metode inspeksi langsung ditempat

Hal ini dilakukan dengan mengadakan pemeriksaan secara langsung di tempat dimana dilakukan aktivitas perusahaan. Sehingga dari pengamatan itu manajer resiko dapat belajar banyak mengenai kenyataan-kenyataan lapangan yang akan bermanfaat bagi upaya penanggulangan resiko.

e) Mengadakan interaksi dengan pihak luar

Mengadakan hubungan dengan perseorangan ataupun perusahaan-perusahaan lain, terutama pihak-pihak yang dapat

³³ Kasidi, *op. cit*, h. 13

membantu perusahaan dalam penanggulangan resiko, seperti akuntan, penasehat hukum, konsultan manajemen dan sebagainya. Mereka akan dapat banyak membantu dalam mengembangkan identifikasi terhadap kerugian-kerugian potensial³⁴.

f) Catatan statistic dari kerugian masa lalu

Catatan kerugian masa lalu dapat digunakan sebagai alat evaluasi tentang kinerja. Sehingga, kinerja yang berpotensi akan menimbulkan kerugian perlu dipantau dan disempurnakan. Misalnya, kualitas produksi, kualitas pelayanan, dan sebagainya.

g) Analisis lingkungan

Langkah ini sangat diperlukan untuk mengetahui kondisi yang mempengaruhi timbulnya resiko seperti konsumen, supplier, penyalur, pesaing dan penguasa. dalam menganalisis masing-masing komponen, pertimbangan yang penting antara lain : sifat hubungannya, keanekaannya dan kestabilannya. Misalnya, penjualan produk secara langsung atau tidak langsung, dari produsen langsung ke konsumen atau dari produsen melalui grosir, pedagang eceran baru ke konsumen dan lain-lain. Konsumen produk tersebut bersifat perseorangan, perusahaan, industry atau pemerintah³⁵.

2) Mengukur resiko

Setelah melakukan identifikasi berbagai resiko usaha, maka langkah selanjutnya adalah mengadakan pengukuran resiko. Adapun

³⁴ Herman darmawi, *op. cit*, h.43

³⁵ *Op. cit*, h. 16

tujuan pengukuran resiko ini adalah: Mengetahui relatif tingkat pentingnya, dan Memperoleh informasi untuk menetapkan kombinasi peralatan manajemen resiko yang cocok untuk menanganinya³⁶.

Ada tiga metode atau teknik untuk mengukur resiko, tergantung dari jenis resiko yang terjadi. Adapun dimensi yang harus diukur adalah frekuensi atau jumlah kerugian yang akan terjadi, dan tingkat kerugian.

a. Metode Sensitivitas

Metode sensitivitas adalah cara pengukuran dampak pada eksposur dari akibat pergerakan variable suatu resiko. Pengukuran dengan metode sensitivitas sangat populer dan banyak digunakan karena metode ini merupakan yang paling mudah dalam teknis penghitungannya dan hampir semua analisis dan manajer perusahaan pernah melakukan metode sensitivitas terhadap rencana keputusan. Dengan metode ini lebih mudah bagi manajemen untuk menetapkan mana yang kritis dan mana yang tidak.

Ada beberapa variabel resiko yang sering dianalisis menggunakan metode sensitivitas, antara lain :

1. Resiko suku bunga

Mengukur resiko dengan melihat seberapa besar dampak perubahan suku bunga dan yield curve pada kinerja keuangan dalam aspek strategi dan keuangan.

³⁶ Kasidi, *op.cit*, h. 25

2. Resiko nilai tukar

Mengukur resiko dengan melihat seberapa besar pengaruh perubahan nilai tukar terhadap eksposur korporat dan eksposur keuangan.

3. Resiko pasar

Dalam resiko pasar yang diukur adalah pengaruh keempat variabel pada resiko pasar terhadap kinerja perusahaan yang terkait dengan eksposur korporat dan eksposur keuangan.

4. Resiko kredit

Resiko kredit yang diukur adalah pengaruh variabel gagal bayar kredit terhadap kinerja keuangan

5. Resiko likuiditas

Dalam resiko likuiditas yang diukur adalah dampak dari likuiditas modal kerja maupun asset yang diperdagangkan terhadap kinerja keuangan

b. Metode Volatilitas

Volatilitas menunjukkan besaran kemungkinan hasil disekitar ekspektasi hasil. Ada dua macam volatilitas yang sering digunakan, yaitu: jangkauan (range) dan standar deviasi. Perhitungan standar deviasi dapat menggunakan dua jenis data: data historis dan data hasil peramalan (*forecasting*).

c. Resiko Sisi Bawah (*Downside Risk*) Resiko dapat memberi dampak positif maupun negatif. Resiko sisi bawah (*downside risk*) hanya mengukur potensi dampak buruk bila resiko menjadi

kenyataan. Dan yang perlu diingat, ada kondisi dimana perusahaan bisa menghadapi resiko yang hanya berdampak positif. Tetapi tidak berdampak negatif. Resiko jenis ini tidak memiliki resiko bawah³⁷.

3) Pengendalian Resiko

Pengendalian resiko dapat dilakukan melalui : pengendalian resiko (*risk control*), dan pembiayaan resiko (*risk financing*). Adapun pengendalian resiko dapat dijalankan dengan :

a) Menghindari resiko

Ada beberapa karakteristik yang seharusnya diperhatikan dalam menghindari resiko, antara lain adalah :

1. Kemungkinan untuk menghindari resiko tidak ada. Semakin luas resiko yang dihadapi, maka semakin besar ketidakmungkinan menghindarinya. Misalnya, ingin menghindari semua resiko tanggung jawab, maka semua kegiatan harus dihentikan.
2. Manfaat atau laba potensial yang akan diterima dari sebab kepemilikan suatu harta, mempekerjakan pegawai tertentu atau bertanggung jawab, akan hilang jika dilaksanakan penghindaran resiko.
3. Semakin sempit resiko yang dihadapi, maka akan semakin besar kemungkinan akan tercipta resiko yang baru.

³⁷ Bramantyo Djohanputro ph.D, *Manajemen Risiko Korporat*, (Jakarta : PPM, 2008), h. 202

b) Mengendalikan resiko

Mengendalikan resiko atau kerugian dapat dilakukan dengan :

1. Merendahkan kesempatan (chance) untuk terjadinya kerugian
2. Mengurangi keparahannya jika kerugian itu memang terjadi

Kedua tindakan itu dapat diklasifikasikan menjadi beberapa tindakan:

- a. Tindakan pencegahan kerugian atau pengurangan kerugian
- b. Menurut sebab kejadian yang akan dikontrol
- c. Menurut lokasi kondisi-kondisi yang akan dikontrol

c) Menurut timingnya

1) Pemisahan

Pemisahan dari harta yang beresiko sama, pada tempat atau lokasi yang berbeda. Dimana pemisahan ini gunanya untuk mengurangi jumlah kemungkinan kerugian untuk suatu peristiwa yang sama. Dengan bertambahnya independen *exposure* unit, maka probabilitas kerugian dapat diperkecil. Dengan demikian, dapat memperbaiki kemampuan perusahaan untuk meramalkan kerugian yang mungkin akan dialami.

2) Pooling atau kombinasi

Kombinasi atau pooling menambah banyaknya *exposure* unit dalam batas kendali perusahaan yang bersangkutan, dengan tujuan agar kerugian yang mungkin akan dialami dapat diramalkan seakurat mungkin, sehingga

mengurangi kemungkinan terjadinya resiko. Salah satu cara perusahaan mengkombinasikan resiko adalah dengan cara perkembangan internal.

3) Pemindahan resiko

Pemindahan resiko dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Harta milik atau kegiatan yang menghadapi resiko dipindahkan kepada pihak lain.
2. Mengalihkan resiko misalnya, persewaan gedung, penyewa mengalihkan kemungkinan kerugian gedung akibat kerusakan kepada pemilik gedung
3. Suatu risk financing dapat menciptakan suatu loss exposure untuk *transferee*. Pembatalan perjanjian oleh *transferee*, dipandang sebagaicara ketiga dalam *risk kontrol transfer*. Dengan pembatalan tersebut, transfer tidak bertanggung jawab secara hukum untuk kerugian yang semula telah disetujui untuk dibayar³⁸.

5. Faktor-Faktor Yang Perlu Diperhatikan Dalam Manajemen Resiko

Resiko merupakan salah satu yang dapat menimbulkan kerugian yang disebabkan oleh kesalahan manusia maupun faktor alam. Agar resiko tidak menjelma menjadi suatu kerugian, maka resiko perlu dikelola dengan baik. Untuk dapat mengelola resiko dengan baik, perlu dipelajari faktor-faktor yang dapat mempengaruhi berhasil atau tidaknya sistem pengelolaan resiko.

³⁸ Kasidi, *Op. cit*, h. 73

1) Memahami karakter bisnis

Memahami bisnis perusahaan merupakan salah satu kunci keberhasilan manajemen resiko perusahaan. Pemahaman mendalam terhadap bisnis perusahaan dan keunikannya akan menghasilkan pelaksanaan manajemen resiko yang berbeda antar perusahaan

2) Manajemen Resiko Yang Formal dan Terintegrasi

Untuk memperoleh keefektifan yang tinggi dalam mengelola resiko suatu usaha, perusahaan harus membuat manajemen resiko formal tersebut mencakup antara lain sebagai berikut:

- a. Infrastruktur keras, meliputi: ruang kerja, struktur organisasi, computer, model statistik, dan sebagainya.
- b. Infrastruktur lunak, meliputi: budaya hati-hati, sikap responsif terhadap resiko, menanamkan sikap kejujuran dalam bekerja dan seterusnya.
- c. Proses manajemen resiko, meliputi: identifikasi resiko, pengukuran resiko, metode penanganan resiko, dan seterusnya.

3) Mengembangkan Infrastruktur Resiko

Pembentukan sebuah komite manajemen resiko adalah salah satu contoh dari alat yang akan digunakan untuk mengembangkan infrastruktur resiko yang telah ada. Setiap perusahaan menggunakan infrastruktur yang berbeda. Hal ini tergantung pada karakteristik usaha yang dilakukan, chase misalnya, menggunakan komite resiko yang terdiri dari lima sub-komite, yaitu resiko kredit, resiko pasar, resiko modal, resiko operasi dan resiko fidusia.

4) Mekanisme Kontrol

Pengendalian yang baik dalam penerapan manajemen resiko yang efektif harus memiliki kontrol antar unit, sehingga terjadi komunikasi yang intens untuk mendeteksi kemungkinan terjadinya resiko pada masing-masing unit. Saling kontrol antar unit ini tidak boleh ada orang atau bagian yang memiliki kekuasaan berlebihan untuk mengambil resiko atas nama perusahaan.

5) Menetapkan Batas (*limit*)

Penentuan batas merupakan bagian integral dari manajemen resiko. Manajer harus diberitahu kapan bisa/harus jalan dan kapan harus berhenti. Keputusan bisnis bisa diumpamakan sebagai gas, sedangkan manajemen resiko bisa diumpamakan sebagai rem. Jika manajemen resiko tidak berfungsi berarti perusahaan bisa diumpamakan mobil yang melaju kencang tanpa rem.

6) Fokus Aliran Kas

Fokus pada aliran kas. Manajemen resiko yang baik harus selalu fokus pada aliran kas. Pengawasan terhadap aliran kas ini harus memadai, sehingga mengurangi resiko kas yang mengalir ke tempat yang tidak semestinya

7) Mengembangkan budaya sadar resiko.

Budaya ini dapat diciptakan melalui cara-cara antara lain dengan menetapkan suasana keseluruhan yang kondusif untuk perilaku hati-hati, menetapkan prinsip-prinsip manajemen resiko yang mampu mengarahkan

budaya organisasi, mendorong komunikasi yang terbuka, memberikan program pelatihan dan pengembangan, dan mendorong perilaku yang mendukung manajemen resiko³⁹.

B. Jual Beli Pesanan

1. Pengertian jual beli pesanan

Ada beberapa pengertian tentang jual beli pesanan. Secara termonologi, mazhab Syafi'i mendefinisikan jual beli pesanan adalah Suatu akad untuk menyediakan barang dengan ciri-ciri tertentu yang diserahkan pada suatu waktu tertentu dengan pembayaran harga di muka (pada saat akad)⁴⁰

Mazhab Hanafi pun memberikan pengertian yang sama, bahwa jual beli pesanan adalah suatu perjanjian di mana penjual membeli barang setelah pembeli membayar kontan atas barang yang telah di belinya.

Dalam fiqih dikenal dengan nama *al-istisnā' / al-salam* atau *Salaf*. Secara harfiah, kedua kata memiliki makna yang sama, mendahulukan pembayaran dan mengakhirkan barang. Jual beli pesanan dapat dibedakan menjadi dua : jual beli pesanan dengan akad salam dan jual beli pesanan dengan akad istishna'.

a. Pengertian Salam

Salam adalah transaksi jual beli pesanan di mana barang yang diperjualbelikan belum ada, sedangkan barang diserahkan secara tangguh dikemudian hari dengan pembayaran dilakukan secara tunai di awal⁴¹.

³⁹ *Ibid.* h. 151

⁴⁰ Wahbah Zuhaili, *Fiqih Muamalah Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT. Bank Muamalat Indonesia, TBK 1999), h. 5/3

⁴¹ Ramzi Azuhdi, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2007), h. 39

Menurut Thamrin Abdullah, Salam adalah pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan di muka. Prinsip yang harus dianut adalah harus diketahui terlebih dahulu jenis, kualitas dan jumlah barang dan hukum awal pembayaran dalam bentuk uang.⁴²

Menurut Sri Nurhayati Wasilah, Salam merupakan transaksi atau akad jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada ketika transaksi dilakukan, dan pembeli melakukan pembayaran dimuka sedangkan penyerahan barang dilakukan dikemudian hari.

PSAK 103 mendefinisikan Salam sebagai akad jual beli barang pesanan (muslam fiih) dengan pengiriman dikemudian hari oleh penjual (muslam ilaihi) dan pelunasannya dilakukan oleh pembeli (al-muslam) pada saat akad disepakati sesuai dengan syarat-syarat tertentu⁴³.

b. Pengertian *Istishna'*

Ba'I al-istishna' adalah salah satu pengembangan prinsip *ba'i as-salam*, dimana waktu penyerahan barang dilakukan dikemudian hari sementara pembayaran dapat dilakukan melalui cicilan atau ditangguhkan⁴⁴

Menurut Ascarya didalam bukunya, *Istishna'* adalah salah satu bentuk jual beli dengan pemesanan yang mirip dengan Salam yang

⁴² Thamrin Abdullah, *Bank Dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 222

⁴³ Sri Nurhayati Wasilah, *Akuntansi Syariah di INDONESIA*, (Jakarta: Selemba Empat, 2011), h .193

⁴⁴ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), h. 41

merupakan bentuk jual beli *forward*, kedua akad ini dibolehkan didalam Syariah⁴⁵.

Dalam fatwa DSN No. 06/DSN/MUI/IV/2000 dijelaskan bahwa jual beli *istishna* 'adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuat barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli/*mustashni*') dan penerima pesanan (penjual/*shani*') secara teknis, *Istishna* 'bisa diartikan dengan akad jual beli dalam bentuk pesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli/*mustashni*') dan penjual (pembuat/*shani*')- (fatwa DSN MUI). *Shani* akan menyiapkan barang yang dipesan sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati⁴⁶.

Maka dari berbagai definisi dan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa *Istishna* ' merupakan kontrak jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli / *mustashni*') dan penjual (pembuat / *shani*') serta sistem pembayarannya dapat dilakukan dengan cara dimuka, cicilan atau ditangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang.⁴⁷

2. Landasan Hukum Jual Beli Pesanan

Islam adalah Agama yang *Rahmatan Lil 'Alamin*. Tentu saja mengatur berbagai macam tindak-tanduk manusia, terutama dalam masalah jual

⁴⁵ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo, 2008), h. 96

⁴⁶ Sri Nurhayati Wasilah, *Akuntansi Syariah di INDONESIA*, (Jakarta: Selemba Empat, 2011), h. 196

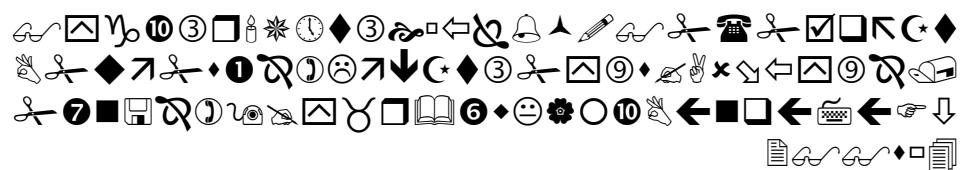
⁴⁷ Muhammad Syarfi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), h. 113

beli. Seperti dalam masalah jual beli sistem pesanan, tentu juga mempunyai landasan hukum yang jelas dalam Al-Qur'an, Al-Hadits maupun ijma' ulama.

a. Al-Qur'an

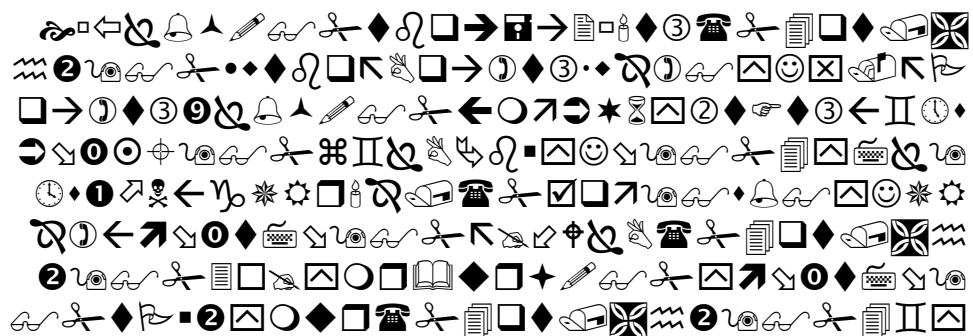
Dalam masalah-masalah yang berhubungan dengan persoalan ibadah (hubungan antara makhluk dengan Tuhan-nya), Al-Qur'an mengatur dan memberikan gambaran secara rinci. Sementara dalam masalah-masalah ibadah yang (hubungan antara makhluk dengan makhluk), Al-Qur'an memberikan gambaran secara global, termasuk juga dalam masalah jual beli dengan sistem pesanan.

Dalam surat Al-Baqarah ayat 282 Allah berfirman:

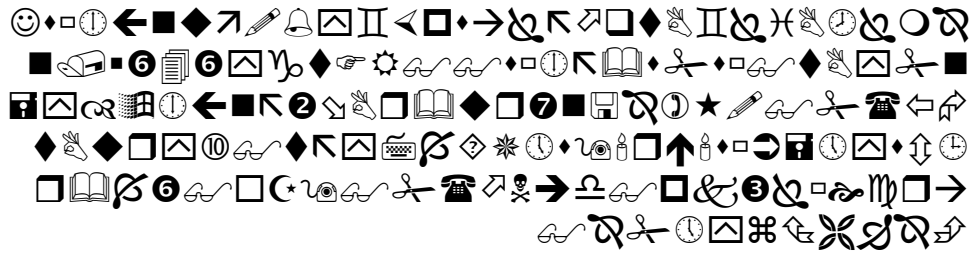


Artinya: hai orang-orang yang beriman, apabila Kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang telah ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seseorang menulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. ⁴⁸

Surat Al-Baqarah ayat 275



⁴⁸ Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (semarang : PT karya toha putra, 2002), h. 48



Artinya : “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka Berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang Telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang Telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

Surat Al-Maidah Ayat 1:



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu...⁴⁹

b. Hadits

Selain Al- Qur'an, hadits juga merupakan sumber hukum di dalam agama Islam yang kedudukannya merupakan sumber hukum kedua setelah Al- Qur'an. Maka untuk membantu menjelaskan ayat Al- Qur'an yang masih bersifat umum, penulis juga merasa penting untuk mengutip beberapa hadits yang berkaitan dengan masalah jual beli sistem pesanan di atas. Berikut hadits-haditsnya:

عن
 حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ أَنَسٍ، أَخْبَرَنَا سَفْيَانُ
 بِأَسْحَقَ عَنْ جُرَيْجٍ عَنْ إِبْنِ عُمَرَ، أَنَّ رَجُلًا اسْلَفَ رَجُلًا فَنَحَلَ، فَلَمْ تَخْرُجْ تِلْكَ السَّنَةُ شَيْئًا، فَاخْتَصَمَا إِلَى النَّبِيِّ

⁴⁹Ibid, h. 106

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ بِمَتَّ حُلْمَاهُ؟ أَرَدَّ عَلَيْهِمَا
يَبْدُو صَاحَهُ. (رواه أبو داود)

ثُمَّ قَالَ لَا تَسْلُفُوا فَإِنَّهُ خَلَعَ.

Artinya: “Berceritakepadaku Muhammad bin Katsir, memberi kabar kepadaku Sufyan dari Abi Ishak dari seorang Najrani dari Ibnu Umar, “bahwa sesungguhnya adaseseorang yang melakukan akad salaf/salam (istishna’) dengan orang lain pada kurma akan tetapi kurma tersebut tidak nampak buahnya selama satu tahun.mereka berdua mengadu kepada Nabi, Nabi bertanya “bagaimanaproses transaksi barang tersebut? Kembalikan barang tersebut! Kemudian Rasulullah bersabda “janganlah kalian melakukan akad salaf/ salam (istishna’)pada kurma sampai nampak buahnya dengan bagus”.(HR. Abu Daud)⁵⁰.

3. Rukun dan Syarat jual beli pesanan

a. Rukun akad Salam

Adapun Rukun akad salam ada tiga, yaitu:

1. Pelaku, terdiri atas penjual (*muslam alaihi*) dan pembeli (*al muslam*)
2. Objek akad berupa barang yang akan diserahkan (*muslam fiih*) dan modal salam (ra’su maal salam)
3. Ijab Kabul/serah terima

Syarat akad salam terbagi menjadi empat, yaitu:

1. Pelaku adalah cakap hukum dan baligh
2. Modal salam harus diketahui jenis dan jumlahnya, dan harus berbentuk uang tunai
3. Barang salam dapat dibedakan atau diidentifikasi mempunyai spesifikasi dan karakteristik yang jelas seperti kualitas jenis, ukuran dan lain sebagainya hingga tidak ada gharar.

⁵⁰ Ibnu Rusyd, *Tahrij Ahmad abu Al-Madji*, (Jakarta selatan: pustaka Azzam, 2007), jilid ke-2, h. 396

4. Ada pernyataan saling ridho/ rela di antara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.

Ada beberapa hal yang dapat membatalkan kontrak salam, yaitu:

1. Barang yang dipesan tidak ada pada waktu yang ditentukan
2. Barang yang dikirim cacat atau tidak sesuai dengan yang disepakati dalam akad
3. Barang yang dikirim kualitasnya lebih rendah, dan pembeli memilih untuk menolak atau membatalkan akad
4. Barang yang dikirim kualitasnya tidak sesuai akad tetapi pembeli menerimanya
5. Barang diterima

b. Rukun akad *istishna'*

Rukun *istishna'* ada tiga, yaitu:

1. Pelaku terdiri atas pemesanan (pembeli/*mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani'*)
2. Objek akad berupa barang yang akan diserahkan dan modal *istishna'* yang berbentuk harga
3. Ijab Kabul atau serah terima⁵¹

Syarat-syarat Jual Beli *Istishna'* ada tiga, yaitu:

⁵¹ Sri Nurhayati Wasilah, *op.cit*, h. 212

1. Kejelasan barang yang akan dibuat, seperti jenis, macam, ukuran dan sifatnya. Sebab barang yang diperjualbelikan harus diketahui dengan jelas.
2. Pemesanan itu termasuk hal yang sering dilakukan kebanyakan orang, seperti pemesanan perabot, sepatu, perlengkapan kendaraan dan sejenisnya. Sedangkan *istishna'* terhadap pakaian, maka hal ini tidak boleh, sebab tidak merupakan hal yang biasa dilakukan oleh masyarakat.
3. Tidak ditentukan batas waktunya. Jika batas penyerahan barang tersebut ditentukan waktunya, maka itu disebut salam. Ini menurut Abu Hanafiah. Sehingga disyaratkanlah syarat-syarat *salam*, diterimanya pembayaran pada waktu akad dan tidak ada hak *khiyar* bagi kedua belah pihak jika pembuat barang telah menyerahkannya seperti disyaratkannya dalam akad.⁵²

4. Hikmah dan ResikoJual Beli Pesanan

a. Hikmah jual beli pesanan

Setiap apa pun yang disyariatkan Allah dan Rasul-Nya, pasti mempunyai hikmahhikmahyang dikandungnya. Akan tetapi, karena kesibukan manusia itu sendiri, terkadangmanusia tidak pernah merasakan hikmah yang dikandung di dalamnya. Manusia tidakbisa menyingkap rahasia dari apa yang telah Tuhan isyaratkan.Tidak jarang, manusia menganggap bahwa jika apa terjadi pada dirinya tidak sesuaidengan

⁵² Wahbah Zuhaili, Fiqih Muamalah Perbankan Syari'ah, (Jakarta: PT. Bank Muamalat Indonesia, TBK 1999), h..3/5

harapan, maka mereka kadang menganggap Tuhan tidak adil atau hal-hal lainnyayang kesemuanya itu bisa menutup pintu dibukakannya rahmat.Begitu pun hikmah yang terkandung dalam disyariaatkannya sistem pesanan adalah:

1. Untuk mempermudah manusia dalam bermu'amalat.
2. Untuk mensejahterakan ekonomi manusia.
3. Merupakan kebutuhan masyarakat yang memerlukan barang yang tidak tersedia dipasar.
4. Orang yang mempunyai perusahaan seringkali butuh uang untuk memenuhi kebutuhanperusahaannya, bahkan sewaktu-waktu bisa menjadi kendala atas kemajuanperusahaannya.
5. Sebagai media tolong-menolong antara manusia yang satu dengan yang lainnya⁵³

b. Resiko Jual Beli Pesanan

1. Resiko akad salam

Ada beberapa resiko dalam akad salam, diantaranya:

- a. Resiko penyerahan
 - Dalam kasus barang yang berbeda dan konsinyasi, mungkin terdapat perselisihan mengenai harga, kuantitas dan kualitas.
 - Keterlambatan dalam penyerahan barang yang telah dipesan oleh pembeli.
- b. Resiko harga

⁵³Dalam <http://www.mahir-al-hujjah.blogspot.com/2009/10/jual-beli-kaitan-dengannya.html> (12 Maret 2013).

Harga komoditas bisa lebih rendah dari harga pasar atau harga yang tadinya diharapkan/dianggap sesuai dengan harga pasar saat penyerahan

c. Kemungkinan pembatalan akad lebih awal

Pembeli mungkin akan minta mengembalikan uang dan menolak pemasok atas barang-barang⁵⁴.

d. Barang yang diserahkan tidak sesuai dengan pesanan, baik dalam kualitas maupun dalam kuantitas⁵⁵

2. Resiko akad *istishna'*

Ada beberapa resiko dalam akad *istishna'*, yaitu;

a. Resiko penyerahan

Terjadi keterlambatan penyerahan barang seperti yang telah dijadwalkan atau seperti yang telah disepakati.

b. Resiko harga

Harga komoditas bisa lebih rendah dari harga pasar atau harga yang tadinya diharapkan/dianggap sesuai dengan harga pasar saat penyerahan

c. Resiko kredit, yaitu terjadi kegagalan atau keterlambatan pembayaran dari konsumen.⁵⁶

⁵⁴ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic finance A-Z keuangan syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2009), h. 401

⁵⁵ M. Umer Chapra, *Regulasi dan Pengawasan Bank Syariah*, (Jakarta: bumi aksara, 2008), h. 68

⁵⁶ *Op. cit*, h. 417

BAB IV
TINJAUAN EKONOMI ISLAM TERHADAP MANAJEMEN RESIKO
JUAL BELI PESANAN

A. Resiko Jual Beli Pesanan

Resiko merupakan penyimpangan hasil aktual dari hasil yang diharapkan atau ketidakpastian yang mungkin dapat menimbulkan terjadinya kerugian. Begitu juga resiko dalam jual beli pesanan, dalam jual beli pesanan kemungkinan resiko nya lebih banyak jika dibandingkan dengan resiko jual beli secara tunai. Usaha bengkel las merupakan salah satu usaha yang melakukan jual beli secara pesanan. Sistem jual beli pesanan yang dilakukan pada bengkel las yang ada di Kecamatan Tampan menggunakan akad salam dan akad istishna’.

Proses ataupun alur transaksi jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan ini biasanya konsumen langsung datang ke bengkel las memesan barang yang diinginkan dengan menyebutkan spesifikasi barang, mulai dari jenis barang, bentuk barang, ukuran, warna barang, dan sebagainya. Setelah kriteria barang disepakati maka penjual dan pembeli melakukan negosiasi dan mengadakan kesepakatan mengenai uang muka, setelah akad disepakati, maka penjual memproduksi barang sesuai dengan yang diinginkan pembeli. Dan setelah barang diproduksi, penjual akan mengirim barang sesuai spesifikasi kualitas dan kuantitas yang telah disepakati⁵⁷.

⁵⁷ Devi Riadi, pemilik bengkel las (penjual), *wawancara*, 21 maret 2013, Jalan. Garuda Sakti KM 2.

Contoh Kasus: Konsumen pernah memesan pintu dengan bentuk persegi panjang, ukuran 2x1, yang berwarna biru dengan harga yang telah disepakati Rp. 600.000, Setelah kriteria barang dan harga disepakati oleh produsen dengan konsumen, maka konsumen memberikan uang muka sebesar Rp. 200.000, kemudian produsen memproduksi dan membuat pintu sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati. Setelah pintu jadi maka produsen langsung memasang kerumah konsumen.⁵⁸

Sedangkan jual beli pesanan dengan akad salam, proses ataupun alur transaksi yang dilakukan hampir sama dengan transaksi akad *istishna'*. Hanya saja terdapat perbedaan dari segi pembayaran. Pengusaha bengkel las yang menggunakan akad salam biasanya produsen menetapkan dan minta pembayaran secara penuh diawal secara penuh kepada konsumen yang melakukan pesanan.

Adapun resiko dalam jual beli pesanan pada usaha bengkel las yang ada di Kecamatan Tampan diantaranya: resiko keterlambatan dalam penyerahan barang konsumen, contoh kasus: pernah terjadi keterlambatan penyerahan barang kepada konsumen, karena banyaknya konsumen yang melakukan pesanan, sehingga tidak semua pesanan konsumen dapat diproduksi dengan waktu yang telah disepakati⁵⁹.

Resiko lain yang dihadapi oleh bengkel las adalah resiko gagal bayar atau keterlambatan pembayaran oleh konsumen. Contoh kasus: pernah terjadi penundaan atau keterlambatan pembayaran dari konsumen setelah barang siap diproduksi dan akan diserahkan kepada konsumen, namun konsumen tidak

⁵⁸Syahrul Tanjung, pemilik bengkel las (penjual), wawancara, 21 maret 2013, Jalan. Kubang Raya.

⁵⁹*Ibid*

memenuhi kesepakatan pembayaran sisa cicilan sesuai dengan perjanjian, dengan alasan umum dana untuk pembayaran tersebut tidak ada⁶⁰.

Selain resiko diatas, juga terdapat resiko lain yaitu konsumen tidak mengambil barang pesannya. Contoh kasus: produsen pernah memproduksi barang pesanan konsumen sesuai dengan yang diinginkannya, dengan perjanjian konsumen memberikan uang muka dan sisanya akan dibayar setelah barang siap dan dipasang. Maka pesanan konsumen diproduksi dan setelah barang jadi produsen menghubungi konsumen untuk menyerahkan barang tersebut. Setelah dihubungi konsumen juga tidak mengambil barang pesannya. Hingga sisa cicilan yang belum dibayar konsumen juga tidak dapat ditagih.

Selain resiko tersebut, juga terdapat resiko lain, seperti barang pesanan tidak sesuai dengan yang diinginkan. Contoh kasus: Konsumen pernah memesan pagar dengan motif pita, setelah pesanan siap maka produsen mendatangi konsumen untuk memasang pagar tersebut. Namun, setelah konsumen melihat ternyata motif pada pagar tersebut tidak sesuai yang diinginkan. Yang jadi adalah motif pita yang berbentuk bunga. Sehingga konsumen komplain terhadap hasil pesannya maka pagar tidak jadi dipasang. karena kesalahan terjadi dari produsen maka barang dibawa kembali dan diperbaiki⁶¹.

Namun jika dilihat dari semua resiko tersebut, maka resiko gagal bayar atau keterlambatan pembayaran dari konsumen merupakan resiko yang dialami oleh setiap bengkel las yang ada di Kecamatan Tampan.

⁶⁰Devi Riadi, pemilik bengkel las (penjual), wawancara, 21 maret 2013, jalan. Garuda sakti KM 2.

⁶¹Devi Riadi, pemilik bengkel las (penjual), wawancara, 21 maret 2013, jalan. Garuda sakti KM 2.

Adapun barang-barang yang dapat dipesan dibengkel las dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL VI
NAMA BARANG YANG DAPAT DIPESAN PADA BENGKEL LAS DI
KECAMATAN TAMPAN⁶²

No	Nama Barang
1	Pagar
2	Teralis
3	Pintu besi
4	Pintu lipat
5	Canopy
6	Roling tangga
7	Tangga
8	Tangga putar
9	Tenda
10	Tengki air
11	Tower

Semua barang-barang diatas merupakan barang yang belum tersedia disetiap usaha bengkel las. Sehingga jika konsumen ingin membelinya maka melakukan pemesanan terlebih dahulu. Setelah terjadi kesepakatan antara konsumen dengan produsen maka barulah barang akan diproduksi.

Untuk mengetahui resiko keterlambatan dalam penyerahan barang kepada konsumen dapat dilihat melalui tanggapan responden pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan, agar lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL VII
KETERLAMBATAN DALAM PENYERAHAN
BARANG PESANAN

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Pernah	13	54%
2	Tidak Pernah	11	46%
3	Sering	0	0%
	Jumlah	24 Orang	100%

⁶² Syahrul Tanjung, pemilik bengkel las (penjual), wawancara, 21 maret 2013, Jalan. Kubang Raya.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebanyak 13 orang (54% orang) mengatakan pernah terjadi keterlambatan dalam penyelesaian barang pesanan, kemudian 11 orang (46% orang) mengatakan tidak pernah dan tidak ada dari pengusaha bengkel las mengatakan sering.

Selain dari resiko keterlambatan penyerahan barang kepada konsumen juga terdapat resiko dalam keterlambatan pembayaran oleh konsumen atau gagal bayar dan ketidaktertiban dalam membayar tagihan saat jatuh tempo.

Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai keterlambatan pembayaran oleh konsumen dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL VIII
KETERLAMBATAN PEMBAYARAN DARI KONSUMEN

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Pernah	14	58%
2	Tidak Pernah	0	0%
3	Sering	10	42%
	Jumlah	24 Orang	100%

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebanyak 14 orang (58% orang) mengatakan terjadi keterlambatan pembayaran dari konsumen, dan tidak ada yang mengatakan tidak pernah terjadi keterlambatan dari konsumen, dan sebanyak 10 Orang (42 % orang) mengatakan sering terjadi keterlambatan pembayaran dari konsumen.

Dalam jual beli secara pesanan pastinya konsumen pernah komplain dengan barang pesanannya. Untuk mengetahui tanggapan responden, mengenai konsumen yang pernah komplain dengan barang pesanannya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL IX
KONSUMEN YANG
PERNAH KOMPLAIN DENGAN BARANG PESANANNYA

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Pernah	14	58%
2	Tidak Pernah	10	42%
3	Sering	0	0%
	Jumlah	24 Orang	100%

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebanyak 14 orang (58% orang) mengatakan konsumen pernah komplain dengan barang pesanannya. dan 10 orang (42% orang) mengatakan tidak pernah dan tidak ada yang mengatakan sering. Konsumen yang komplain dengan barang pesanannya biasanya Karena tidak sesuai dengan yang telah dipesankan. Hal ini bisa jadi karena tidak sesuai motifnya, ukurannya, warnanya, dan lain-lain. Dalam hal ini bisa jadi pemilik bengkel dapat mengalami kerugian karna jika motif yang tidak sesuai akan dirombak kembali dan diulang kembali. Pastinya juga memerlukan biaya untuk merubahnya. Namun jika pemilik bengkel telah membuat sesuai dengan pesanan, dan konsumen tetap komplain maka biaya akan ditanggung oleh konsumen itu sendiri. seperti salah dalam menggambarkan model atau motifnya.

Selain dari resiko tersebut, pernah juga konsumen tidak mengambil barang pesanannya. Hal ini merupakan resiko yang dapat merugikan pemilik bengkel las. Apalagi jika konsumen tidak memberikan uang muka sebelum barang diproduksi. untuk mengetahui tanggapan responden mengenai konsumen yang tidak mengambil barang pesanannya dapat kita lihat pada tabel berikut ini:

TABEL X
KONSUMEN YANG TIDAK MENGAMBIL
BARANG PESANANNYA

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Pernah	12	50%
2	Tidak Pernah	12	50%
3	Sering	0	0%
	Jumlah	24 Orang	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 12 orang (50% orang) mengatakan konsumen pernah tidak mengambil barang pesanannya, sedangkan yang menjawab tidak pernah juga 12 orang (50% orang). Kebanyakan dari pembeli yang tidak mengambil barang pesanannya itu terjadi pada barang pesanan seperti teralis.

Kebanyakan konsumen yang tidak mengambil barang pesanannya adalah konsumen yang tidak memberikan uang muka atau DP sebelum barang diproduksi. Namun pernah juga konsumen yang telah memberikan uang muka, tapi tidak mengambil barang pesanannya. Salah satu alasan mereka adalah karna belum bisa membayar sisa hutangnya sesuai dengan yang diperjanjikan yaitu melunasi setelah barang dipasang.

Dari semua tabel resiko diatas, maka dapat diukur resiko yang lebih dominan terjadi di Kecamatan Tampan dan dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL XI
RESIKO JUAL BELI PESANAN YANG PALING DOMINAN

No	Resiko	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Keterlambatan penyerahan barang	Pernah	13	54%
		Tidak pernah	11	46%
		Sering	0	0%
2	Keterlambatan pembayaran cicilan	Pernah	14	58%
		Tidak pernah	0	0%
		Sering	10	42%
3	Barang tidak sesuai pesanan	Pernah	14	58%
		Tidak pernah	10	42%
		Sering	0	0%
4	Barang pesanan tidak diambil	Pernah	12	50%
		Tidak pernah	12	50%
		Sering	0	0%

Dari tabel diatas dapat disimpulkan, bahwa resiko jual beli pesanan yang lebih dominan sering terjadi pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan adalah resiko keterlambatan pembayaran dari konsumen sebanyak 14 orang (58%) dan resiko ketidak sesuaian barang dengan pesanan sebanyak 14 orang (58%). untuk menentukannya dapat dilihat dari setiap jawaban responden, jumlah dan persentase resiko yang terjadi pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan yang menerapkan sistem jual beli secara pesanan.

B. Manajemen Resiko Jual Beli Pesanan

Manajemen resiko merupakan bagian integral dalam setiap kegiatan perusahaan, dengan tujuan agar dapat melindungi usaha dari kemungkinan terjadinya resiko atau kerugian. Dalam manajemen resiko, ada beberapa analisis

atau penilaian yang harus diperhatikan dan dilakukan oleh seorang manajer atau pimpinan perusahaan agar dapat menghindari ataupun meminimalisir resiko yang dapat menimbulkan kerugian. Diantaranya:

1. *Character* (watak/kepribadian) melihat watak atau kepribadian seseorang merupakan salah satu faktor yang harus menjadi pertimbangan dan sebagai salah satu yang paling penting sebelum memutuskan atau menetapkan untuk memproduksi barang konsumen.
2. *Capacity* (kemampuan) menilai kemampuannya dalam menjalankan usahanya harus diketahui oleh seorang manajer atau pimpinan.
3. *Capital* (modal) melihat dan menilai dari modal yang dimiliki oleh seseorang juga harus diperhatikan seorang manajer.
4. *Condition of economy* (kondisi ekonomi), yaitu dengan melihat kondisi ekonominya.
5. *Collateral* (jaminan/agunan) melihat dari jaminan yang diberikan⁶³.

Pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan belum menerapkan dari beberapa analisis yang dijelaskan diatas. Namun dalam mengantisipasi resiko jual beli pesanan, pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan melakukan tindakan dan langkah-langkah sebagai berikut, diantaranya:

1. Adanya pembagian kerja.

Manajemen ini dilakukan untuk mengantisipasi agar tidak terjadinya keterlambatan dalam penyerahan barang kepada konsumen, walaupun banyak konsumen yang melakukan pesanan dalam waktu

⁶³ Maruli, *Etika Bisnis*, (Jakarta: PT. Gravindo Persada 2007), h. 34

yang bersamaan. Dengan adanya pembagian kerja maka setiap karyawan mengetahui secara jelas wewenang dan tanggung jawab yang diembannya. Sehingga sangat kecil kemungkinan terjadinya resiko keterlambatan dalam penyerahan barang konsumen.⁶⁴

Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai ada atau tidaknya pembagian kerja pada karyawan dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL XII
PEMBAGIAN KERJA KARYAWAN

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Iya	10	42%
2	Tidak	9	37%
3	Kadang-kadang	5	21%
	Jumlah	24 Orang	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 10 orang (42% orang) mengatakan iya atau adanya pembagian kerja pada setiap karyawan, sedangkan yang menjawab tidak ada sebanyak 9 orang (37% orang). Dan yang mengatakan kadang-kadang sebanyak 5 orang (21%).

2. Adanya pengawasan.

Pengawasan dilakukan oleh pemilik bengkel untuk mengantisipasi terjadinya resiko kesalahan dalam memproduksi barang pesanan konsumen. Dengan adanya pengawasan, maka akan lebih mudah diadakan perbaikan jika terjadi penyimpangan atau kesalahan dalam memproduksi pesanan konsumen. Selain itu juga untuk

⁶⁴Devi Riadi, pemilik bengkel las (penjual), *Wawancara*, 21 maret 2013, Jalan. Garuda Sakti KM 2.

memastikan adanya kesesuaian antara pesanan dengan hasil barang yang diproduksi⁶⁵.

Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai ada atau tidaknya pengawasan yang dilakukan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL XIII
PENGAWASAN DARI PEMILIK BENGKEL

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Iya	16	66%
2	Tidak	4	17%
3	Kadang-kadang	4	17%
	Jumlah	24 Orang	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 16 orang (66% orang) mengatakan iya atau adanya pengawasan yang dilakukan oleh pemilik bengkel, sedangkan yang menjawab tidak ada sebanyak 4 orang (17% orang). Dan yang mengatakan kadang-kadang sebanyak 4 orang (17%).

3. Adanya penetapan uang muka dari produsen untuk mengantisipasi terjadinya resiko batalnya pengambilan barang oleh konsumen. Dengan ditetapkannya uang muka, maka kemungkinan besar konsumen akan mengambil barang pesanannya yang telah diproduksi. Pembayaran Uang muka yang ditetapkan oleh produsen biasanya 30% hingga 50% dari total harga jual.

Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai penetapan uang muka kepada konsumen dapat dilihat pada tabel berikut:

⁶⁵ Devi Riadi, pemilik bengkel las (penjual), wawancara, 21 maret 2013, Jalan. Garuda Sakti KM 2.

TABEL XIV
PENETAPAN UANG MUKA DARI PRODUSEN

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Iya	8	33%
2	Tidak	11	46%
3	Kadang-kadang	5	21%
	Jumlah	24 Orang	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 11 orang (46% orang) mengatakan iya atau ditetapkan pembayaran uang muka oleh pemilik bengkel, sedangkan yang menjawab tidak sebanyak 8 orang (33% orang). Dan yang menjawab kadang-kadang sebanyak 5 orang (21%).

4. Adanya tindakan yang dilakukan oleh pemilik bengkel untuk mengantisipasi terjadinya resiko gagal bayar. seperti, menelpon pihak yang bersangkutan sebelum jatuh tempo pembayaran dengan sekedar mengingatkannya, jika setelah jatuh tempo konsumen juga tidak membayarnya, maka pemilik bengkel mendatangi tempat kediaman konsumen.

Untuk mengetahui ada atau tidaknya tindakan yang dilakukan oleh pemilik bengkel untuk mengantisipasi resiko gagal bayar, dapat dilihat pada tabel berikut ini:

TABEL XV
TINDAKAN ANTISIPASI GAGAL BAYAR

No	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Ada	19	79%
2	Tidak ada	0	0%
3	Kadang-kadang	5	21%
	Jumlah	24 Orang	100%

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebanyak 19 orang (79% orang) mengatakan ada tindakan yang dilakukan untuk antisipasi gagal bayar dari konsumen, dan tidak ada yang mengatakan tidak ada tindakan untuk antisipasi resiko gagal bayar, sedangkan yang menjawab kadang-kadang sebanyak 5 orang (21%).

Untuk mengetahui manajemen atau antisipasi yang lebih dominan dilakukan oleh pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan dapat dilihat dari tabel berikut:

TABEL XIV
Tabel Antisipasi Resiko Jual Beli Pesanan Di Kecamatan Tampan

No	Manajemen/Antisipasi	Jawaban Responden	Jumlah	Persentase
1	Pembagian kerja karyawan	Iya	10	42%
		Tidak	9	37%
		Kadang-kadang	5	21%
2	Melakukan pengawasan	Iya	16	66%
		Tidak	4	17%
		Kadang-kadang	14	17%
3	Menetapkan uang muka	Iya	8	33%
		Tidak	11	46%
		Kadang-kadang	5	21%
4	Tindakan Antisipasi Gagal Bayar	Ada	19	79%
		Tidak ada	0	0%
		Kadang-kadang	5	21%

Dari tabel diatas dapat dianalisa dan disimpulkan, bahwa manajemen yang banyak dilakukan oleh pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan adalah melakukan tindakan antisipasi gagal bayar. Namun manajemen yang dilakukan ini belum dapat menghindari resiko dan belum sepenuhnya dapat meminimalisir resiko gagal bayar. Karna jika dilihat tabel resiko, resiko yang lebih dominan yang sering terjadi adalah keterlambatan pembayaran dari konsumen. Sedangkan manajemen yang paling banyak dilakukan dari 24 pengusaha bengkel las adalah antisipasi keterlambatan pembayaran.

C. Tinjauan Ekonomi Islam.

1. Resiko jual beli pesanan

Dalam jual beli pesanan yang dilakukan pada bengkel las di Kecamatan Tampan memiliki resiko sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya.

a. Keterlambatan penyerahan barang konsumen.

Seperti pada tabel VII, sebanyak 13 orang (54%) mengatakan pernah terlambat menyerahkan barang konsumen. Artinya penyerahan barang tidak sesuai dengan kesepakatan yang telah diperjanjikan antara kedua belah pihak, yaitu konsumen dengan produsen. Dalam tinjauan Ekonomi Islam, apabila keterlambatan dalam penyerahan barang kepada konsumen bukan karena kesengajaan atau kelalaian pihak penjual maka dimaafkan. Namun, jika keterlambatan terjadi karena kesengajaan dan kelalaian pihak penjual maka tidak dibolehkan dalam syariah Islam. Karena Allah SWT telah memerintahkan umatnya untuk memenuhi janji yang telah dibuat. Sebagaimana Firman Allah dalam Surat Al-Maidah ayat 1:



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu...⁶⁶

Dalam surat Al-Baqarah ayat 283 Allah berfirman:



Artinya: “maka hendaklah (orang) yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) kepada yang berhak (yang berpiutang)”

Ayat ini mengandung pengertian bahwa Allah memerintahkan agar selalu menunaikan amanat dalam segala bentuknya, dan tidak boleh melalaikan amanat atau janji. Seorang manajer atau pemilik merupakan pemegang amanat yang wajib mengelola perusahaan dengan baik sehingga dapat saling menguntungkan.

Ketentuan ini diperkuat oleh hadis Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Abu Daud dan Ahmad, yang artinya “... orang-orang Islam wajib mematuhi syarat-syarat yang mereka sepakati, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram”⁶⁷.

b. Keterlambatan pembayaran oleh konsumen

Pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan, konsumen pernah melakukan penundaan pembayaran, bahkan melewati batas waktu yang telah ditentukan. Seperti pada tabel VIII, sebanyak 14 Orang (58%) mengatakan pernah terjadi keterlambatan pembayaran oleh konsumen.

Dalam tinjauan Ekonomi Islam, Pada dasarnya pembayaran wajib dilakukan pada waktu yang ditentukan bila memang yang berhutang telah

⁶⁶Departemen Agama, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (semarang : PT karya toha putra, 2002), h. 106

⁶⁷

mampu membayarnya. Namun, Bila dia mampu membayar dan menangguhkan pembayarannya, dia dinyatakan sebagai orang yang zhalim sebagai mana dikatakan Nabi dalam hadist, dari Abu Hurairah r.a bahwasanya Rasulullah SAW telah bersabda:⁶⁸

مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ وَإِذَا أُتْبِعَ أَحَدُكُمْ عَلَى مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ

Artinya: “penundaan pembayaran hutang oleh orang yang mampu adalah kezhaliman. Dan apabila salah seorang dari kalian dialihkan (pembayaran hutangnya) kepada orang kaya, maka hendaknya ia menerima pengalihann itu.”⁶⁹

Namun bila yang berhutang tidak mampu membayar hutangnya pada waktu yang telah ditentukan, maka orang yang menghutangi diharapkan bersabar sampai yang berhutang mempunyai kemampuan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 280:

وَلَوْ أَتَاكَ عِشْرُونَ مِائَةً أَوْ مِائَتَا مِائَةً فَلَا تَجْعَلْ لَهَا جَلَدًا وَأُولَئِكَ هُمُ الرَّاكِبُونَ
فَإِذَا أَتَاكَ عِشْرُونَ مِائَةً أَوْ مِائَتَا مِائَةً فَلَا تَجْعَلْ لَهَا جَلَدًا وَأُولَئِكَ هُمُ الرَّاكِبُونَ
فَإِذَا أَتَاكَ عِشْرُونَ مِائَةً أَوْ مِائَتَا مِائَةً فَلَا تَجْعَلْ لَهَا جَلَدًا وَأُولَئِكَ هُمُ الرَّاكِبُونَ
فَإِذَا أَتَاكَ عِشْرُونَ مِائَةً أَوْ مِائَتَا مِائَةً فَلَا تَجْعَلْ لَهَا جَلَدًا وَأُولَئِكَ هُمُ الرَّاكِبُونَ

Artinya: “dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui”. (Q,S Al-Baqarah: 280)⁷⁰.

Nabi SAW bersabda mengenai orang yang memberi masa tenggang kepada orang yang mampu, yaitu:

عَنْ حُذَيْفَةَ قَالَ « أَتَى اللَّهَ بَعْدَ مَنْ عِبَادَهُ آتَاهُ اللَّهُ مَالًا فَقَالَ لَهُ مَاذَا عَمِلْتَ فِي الدُّنْيَا - قَالَ وَلَا يَكْتُمُونَ اللَّهَ حَدِيثًا - قَالَ يَا رَبِّ أَتَيْتَنِي مَالَكَ فَكُنْتُ أَبَايَعُ النَّاسَ وَكَانَ مِنْ خَلْقِي الْجَوَّازُ فَكُنْتُ أَتَيْسِرُ عَلَى الْمُوسِرِ وَأُنْظِرُ الْمُعْسِرَ. فَقَالَ اللَّهُ أَنَا أَحَقُّ بِذَا مِنْكَ تَجَاوَزُوا عَنْ عَبْدِي ». فَقَالَ عَقَبَةُ بْنُ عَامِرٍ الْجُهَنِيُّ وَأَبُو مَسْعُودٍ الْأَنْصَارِيُّ هَكَذَا سَمِعْنَاهُ مِنْ فِي رَسُولِ اللَّهِ - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ -.

⁶⁸ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqih*, (Bogor: Kencana, 2003), Cet. Ke-1, h. 225.

⁶⁹ Syaikh Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih At-Targhib wa At-tharhib*, (Jakarta: Pustaka Salifa, 2000), Jilid. 4, h.120.

⁷⁰ Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemah*, (Bandung: Ditenogoro, 2007), h. 47.

Artinya: “Didatangkan kepada Allah salah seorang hamba dari hamba-hambanya yang telah dikaruniai harta, lalu berfirman kepadanya, apa yang telah kamu kerjakan didunia?” Huzaifah berkata, ‘dan mereka tidak dapat menyembunyikan dari Allah sesuatu kejadianpun, ‘orang itu menjawab, ‘Ya Rabbi, engkau telah memberiku harta kekayaan, lalu aku berjual beli kepada manusia, dan waktu itu akhlakku adalah toleransi, aku memberikan kemudahan kepada orang yang kaya dan memberi tangguh kepada orang yang kesulitan. ‘Maka Allah Swt berfirman, ‘aku lebih berhak dengannya dari pada kamu. Maka maafkanlah Hambaku ini. Lalu Uqbah bin amir dan Abu Mas’ud Al-anshari berkata, ‘demikianlah kami mendengarnya dari Mulut Rasulullah Saw.”⁷¹

- c. Barang tidak sesuai pesanan atau konsumen yang komplain dengan pesanannya.

Sebelumnya pada tabel IX, telah dijelaskan bahwa sebanyak 14 orang (58%) mengatakan pernah konsumen komplain dengan barang pesanannya. Hal ini disebabkan karena ketidaksesuaian antara barang dengan pesanan maka dalam ekonomi Islam apabila terdapat perbedaan yang mencolok pada hakikat barang tersebut, maka akad akan menjadi batal dengan sendirinya. Namun, jika terdapat perbedaan mengenai hakikat barang, akan tetapi perbedaan itu tidak mencolok, melainkan hanya menyangkut sifat yang diinginkan pada barang tersebut, maka dalam ekonomi Islam akad tidak batal, tetapi pembeli memiliki hak khiyar⁷². Dasar adanya khiyar ini adalah hadis, yang artinya: “barang siapa membeli sesuatu yang tidak ia lihat mempunyai hak khiyar setelah melihatnya”. Syariat menetapkan khiyar dalam jual-beli adalah untuk maslahat kedua transaktor. Barang pesanan tidak diambil.

- d. Barang pesanan tidak diambil konsumen

⁷¹ Abu al-Husain Muslim bin al-Hajjaj. Shahih Muslim. Juz.5 (Beirut: dar al-Jail.tt) hal.33

⁷² Syamsul Anwar, *hukum perjanjian syariah*, (Jakarta: PT Grafindo persada, 2007), h

Pada tabel X, dapat dilihat sebanyak 12 orang atau (50%) mengatakan konsumen pernah tidak mengambil barang pesanannya. Dalam hal ini hukumnya tidak sah dan terlarang, karena salah satu syarat dalam rukun jual belinya tidak ditepati oleh pembeli (pemesan). Dalam muamalah hal seperti ini tidak dibolehkan. Karena dapat merugikan pihak penjual. Dari Abu Dzarr Al-Ghifari r.a dari Rasulullah SAW bersabda meriwayatkan firman Allah “Wahai hamba-hambaku, sesungguhnya Aku mengharamkan kezaliman atas diri-Ku dan Aku mengharamkannya pula atas kalian, maka janganlah kalian saling menzalimi⁷³”.

2. Manajemen resiko jual beli pesanan

Dalam mengatasi resiko jual beli pesanan, pemilik bengkel las di Kecamatan Tampan melakukan beberapa antisipasi untuk meminimalisir terjadinya kerugian. Diantaranya

a. Adanya pembagian kerja.

Sebelumnya pada tabel XI, telah dijelaskan bahwa sebanyak 10 orang (42%) mengatakan iya atau adanya pembagian kerja pada setiap karyawan. Jika dilihat dalam tinjauan ekonomi Islam, mengantisipasi resiko dengan pembagian kerja bukan hal yang dilarang dalam syariah. Karena dengan adanya pembagian kerja diharapkan tidak terjadi pekerjaan yang tumpang tindih. Sesuai dengan hadis yang di riwayatkan oleh Bukhari : apabila urusan diserahkan kepada orang yang bukan ahlinya, maka tunggulah kehancurannya⁷⁴. (HR. Bukhari)

Hadits yang diriwayatkan oleh Imam Thabrani bahwasanya Rasulullah SAW bersabda:

(إِنَّ اللَّهَ يُجِبُّ إِذَا عَمَلَ أَحَدُكُمْ الْعَمَلَ أَنْ يَتَّقَنَهُ)

⁷³ <http://www.alquran-sunnah.com/mutiara-hadits/549-larangan-berbuat-dholim.htm> , (21 april 2013)

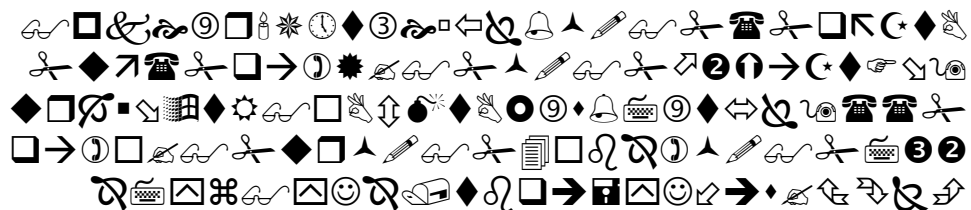
⁷⁴ Said Ahmad, *Mukhtar Hadist*, (Ta'rif: Ma'Tabah Darul ihya', 1984), h. 16

Artinya: “Sesungguhnya Allah mencintai orang yang jika melakukan suatu pekerjaan, dilakukan secara itqan (tepat, terarah, dan tuntas) (HR.Tabrani)⁷⁵

Dengan adanya pembagian kerja akan mendorong tercapai efisien kerja dalam mengantisipasi resiko melalui penempatan sumber daya manusia yang sesuai dengan bidang dan keahliannya masing-masing.

b. Adanya pengawasan.

Pada tabel XII, telah dijelaskan sebanyak 16 orang (66%) mengatakan iya atau adanya pengawasan yang dilakukan pada bengkel las di Kecamatan Tampan. Jika dilihat dalam tinjauan ekonomi Islam, dalam mengantisipasi resiko dengan melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan, maka tidak bertentangan dengan ekonomi Islam. sesuai dengan Firman Allah dalam Surat Al-Hasyr : 18



Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang Telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Hal ini berarti setiap manusia memperhatikan yang telah diperbuat dengan melakukan pengawasan untuk hari esok. Kegiatan ini mencakup perencanaan, pengorganisasian, mengarahkan, dan melaksanakan.

Fungsi pengawasan dapat terungkap pada ayat-ayat di dalam al Qur'an surat As-Shaf ayat 3:

⁷⁵Tabrani, *Al-Mu'mujman Al-Kabir*, (Jakarta: Az-Zahrah, 2004), h. 22

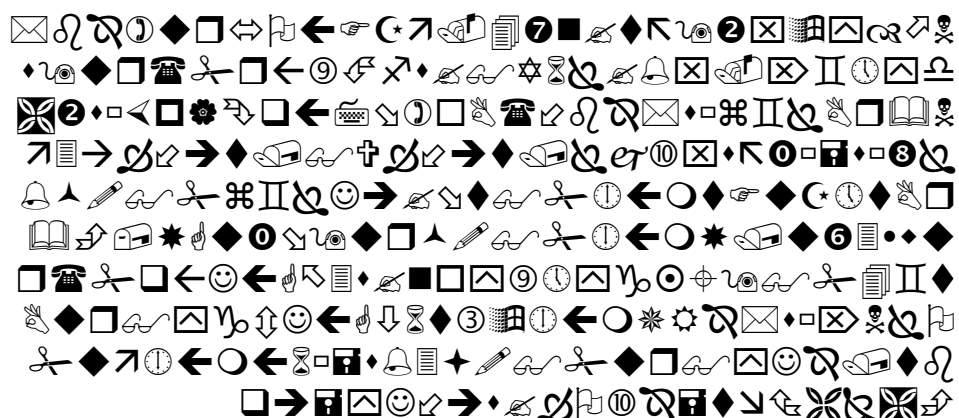


Artinya: “amat besar kebencian di sisi Allah bahwa kamu mengatakan apa-apa yang tidak kamu kerjakan”

Ayat tersebut memberikan ancaman dan peringatan terhadap orang yang mengabaikan kontrol terhadap perbuatannya. Dalam hal kontrol Islamsangat memperhatikan adanya bentuk pengawasan terhadap diri terlebih dahulu sebelum melakukan pengawasan terhadap orang lain. Hal ini berdasarkan hadits Rasulullah SAW yang Artinya: “Periksalah dirimu sebelum memeriksa orang lain. Lihatlah terlebih dahulu atas kerjamu sebelum melihat kerja orang lain⁷⁶.” (HR. Tirmidzi: 2383).

c. Adanya penetapan uang muka.

Dalam penetapan uang muka yang dilakukan pemilik bengkel las di Kecamatan Tampan bukanlah sesuatu yang dilarang dalam ekonomi Islam. Karna dalam pandangan syar’i jaminan digunakan untuk kepercayaan suatu hutang dan di jadikan sebagai pembayar hak tersebut, baik seluruhnya maupun sebagiannya. Sebagaiman Firman Allah dalam Surat Al-Baqarah Ayat 283:



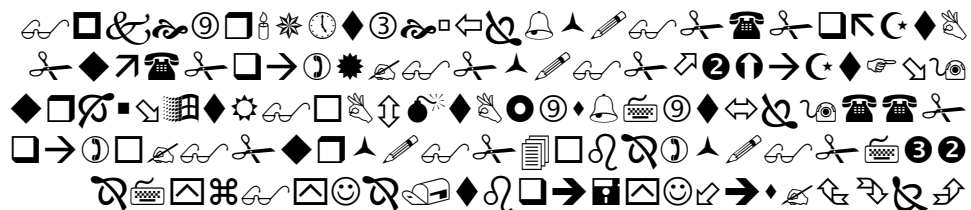
Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka

⁷⁶ M. Nashiruddin Al-Albaini, *Sahih Sunan Tirmidzi*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2006), h.

hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barang siapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan⁷⁷.

- d. Adanya tindakan untuk mengantisipasi resiko gagal bayar.

Dalam manajemen Islam, adanya langkah-langkah yang mesti diperhatikan dan dilakukan oleh seorang manajer agar tercapainya tujuan secara efektif dan efisien. Dalam tinjauan ekonomi Islam, langkah ataupun tindakan yang dilakukan oleh pemilik bengkel las di Kecamatan Tampan tidaklah bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam pada umumnya. Islam menganjurkan untuk melakukan perencanaan agar lebih baik dimasa yang akan datang. Sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-Hasyr:18



Artinya: “hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan⁷⁸.

⁷⁷Departemen Agama RI, *Al-Quran Dan Terjemah*, (Bandung:Dipenogoro, 2007), h. 49

⁷⁸*Op. cit*, h. 548

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan sesuai dengan perumusan masalah, maka penulis menyimpulkan hasil-hasil penelitian sebagai berikut:

1. Resiko dalam jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan yaitu, keterlambatan dalam penyelesaian barang konsumen, terjadi keterlambatan pembayaran oleh konsumen, konsumen tidak mengambil barang pesannya, barang pesanan tidak sesuai dengan kesepakatan.
2. Manajemen resiko yang dilakukan oleh pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan diantaranya: melakukan pembagian kerja kepada karyawan, melakukan pengawasan, menetapkan uang muka dan melakukan tindakan sebelum terjadi resiko.
3. Resiko jual beli pesanan yang terjadi pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan Baik dengan akad salam ataupun istishna' ada yang tidak sesuai dengan Ekonomi Islam. Sedangkan manajemen resiko jual beli pesanan pada usaha bengkel las di Kecamatan Tampan dan antisipasi yang dilakukan pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan telah sesuai dengan keredur ekonomi islam.

B. Saran

1. Penulis menyarankan agar konsumen dapat memenuhi kesepakatan yang telah dibuat dengan produsen agar transaksi jual beli pesanan dapat berlangsung secara baik.
2. Penulis menyarankan kepada pengusaha bengkel las di Kecamatan Tampan agar melakukan analisis atau studi kelayakan kepada konsumen yang melakukan pesanan, agar kemungkinan resiko yang terjadi dapat diminimalisir. Selain itu juga diharapkan kepada produsen agar dapat memenuhi kewajibannya dalam transaksi jual beli pesanan dengan konsumen sebagaimana yang telah disepakati.